BESTSELLER *NEW YORK TIMES*

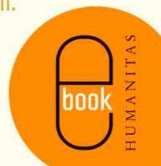
JONATHAN HAIDT

MINTEA MORALISTĂ



DE CE NE DEZBINĂ POLITICA ȘI RELIGIA?

O ÎNTREBARE PE CARE NE-AM PUS-O, DE-ATÂTEA ORI, CU TOȚII.



Jonathan Haidt (n. 19 octombrie 1963, New York) este titularul Catedrei Thomas Cooley de Ethical Leadership la Stern School of Business, New York University. Şi-a luat doctoratul în psihologie socială la University of Pennsylvania în 1992, apoi a predat vreme de 16 ani la University of Virginia. Este autorul a două cărţi de succes, *The Happiness Hypothesis*: *Finding Modern Truth în Ancient Wisdom* (2006) şi *The Righteous Mind*: *Why Good People Are Divided by Politics and Religion* (2012), şi coeditorul volumului *Flourishing*: *Positive Psychology and the Life Well-Lived* (2002).

JONATHAN HAIDT

MINTEA MORALISTĂ

DE CE NE DEZBINĂ POLITICA şi RELIGIA?

Traducere din engleză de Simona Drelciuc

HUMANITAS
BUCUREŞTI

Redactor: Mona Antohi Coperta: Angela Rotaru Tehnoredactor: Manuela Măxineanu Corector: Andreea Niţă

DTP: Iuliana Constantinescu, Carmen Petrescu Prelucrări digitale: Dan Dulgheru

HUMANITAS, 2016

ISBN 978 – 973 – 50 – 5354 – 3 (pdf)

EDITURA HUMANITAS

Piaţa Presei Libere 1, 013701 Bucureşti, România tel. 021/408 83 50, fax 021/408 83 51 www.humanitas.ro

Comenzi online: www.libhumanitas.ro Comenzi prin

e-mail: vânzări libhumanitas.ro Comenzi telefonice: 0372.743.382; 0723.684.194

În memoria tatălui meu, Harold Haidt

M-am străduit să nu râd de faptele oamenilor, să nu plâng din pricina lor şi să nu le urăsc, ci să le înţeleg.

Baruch Spinoza, *Tractatus Politicus*, 1676

Cuprins

Introducere

„Chiar nu ne-am putea oare înţelege?" Acest îndemn a devenit celebru în ziua de i mai 1992, şi a fost rostit de Rodney King, un negru care fusese aproape omorât în bătaie de patru agenţi ai poliţiei din Los Angeles cu un an înainte. Întreaga naţiune văzuse o înregistrare video a agresiunii şi, atunci când juraţii i-au achitat pe poliţişti, vestea a declanşat furia tuturor şi şase zile de proteste violente în Los Angeles. Cincizeci şi trei de oameni au murit şi peste şapte mii de clădiri au fost incendiate. Răzmeriţa a fost în mare parte transmisă în direct, camerele televiziunilor urmărind ostilităţile din elicoptere care survolau neîncetat zonele afectate. După un atac violent asupra unui camionagiu alb, King s-a hotărât să facă un apel pentru pace.

Apelul 1 lui King a devenit atât de popular, încât şi-a pierdut din profunzime, transformându-se într-o formulă lipsită de substanţă spusă mai mult în glumă, şi nu ca un real îndemn către înţelegere. De aceea am şi ezitat să folosesc cuvintele lui King la începutul acestei cărţi, însă m-am hotărât să încep astfel, din două motive. În primul rând, pentru că majoritatea americanilor de astăzi nu leagă întrebarea lui King de relaţiile dintre rase, ci mai degrabă de aspectele politice şi de lipsa de cooperare dintre partide. Mulţi dintre americani cred că ştirile de noapte din arena politică de la Washington sunt transmise de corespondenţi asemenea celor aflaţi în mijlocul conflictelor armate, din elicoptere care survolează oraşul.

Cel de-al doilea motiv pentru care am decis să încep această carte cu îndemnul atât de des folosit al lui King sunt cuvintele emoţionante pe care el le-a spus în continuare şi care sunt rareori amintite. În timp ce încerca să răspundă întrebărilor reporterilor, repetându-se adesea şi luptându-se să-şi stăpânească lacrimile, King a rostit

următoarele: „Vă rog, ne putem înţelege. Ne putem înţelege cu toţii. Adică, toţi suntem prizonieri aici pentru o vreme, aşa că să încercăm s-o scoatem la capăt”.

Subiectul acestei cărţi este dificultatea noastră de a ne înţelege. Într-adevăr, suntem toţi blocaţi aici pentru o vreme, aşa că am putea măcar să încercăm să înţelegem de ce suntem atât de uşor divizaţi în tabere ostile, convinse de justeţea propriilor acţiuni.

Cei care-şi dedică viaţa cercetării anumitor lucruri ajung adesea să creadă că obiectul fascinaţiei lor reprezintă un răspuns la toate problemele. În ultimii ani s-au publicat cărţi având ca subiect rolul revoluţionar pe care l-au ocupat în istoria omenirii gătitul, creşterea copiilor, războaiele şi… chiar sarea. La fel este şi cartea de faţă. Obiectul meu de studiu este psihologia morală, şi o să vă demonstrez că moralitatea este extraordinara însuşire umană care a făcut posibilă civilizaţia. Nu vreau să spun că gătitul, creşterea copiilor, războiul şi sarea n-au fost şi ele necesare, însă cartea aceasta o să vă permită o incursiune în istoria şi natura umană din punctul de vedere al psihologiei morale.

Până la finalul acestei istorii, sper să vă fi oferit o nouă perspectivă asupra a două dintre cele mai importante, supărătoare şi învrăjbitoare subiecte din viaţa omenirii: politica şi religia. Tratatele de bune maniere ne sfătuiesc să nu deschidem aceste subiecte în conversaţiile politicoase, însă eu vă îndemn să o faceţi. Atât religia, cât şi politica reflectă fundamentul psihologiei noastre morale, iar înţelegerea acestei psihologii ne poate ajuta să fim mai toleranţi. Scopul cărţii mele este acela de a mai diminua din ardoarea, furia şi vrajba induse de aceste două subiecte şi de a le înlocui cu admiraţie, uimire şi curiozitate. Suntem de-a dreptul norocoşi că am dezvoltat această complexă psihologie morală care a permis speciei

noastre să evadeze din sălbăticia pădurilor şi a câmpiilor şi să ajungă în doar câteva mii de ani la tihna, desfătările şi extraordinara armonie a societăţilor moderne.2 Speranţa mea este că această carte va transforma conversaţiile despre moralitate, politică şi religie, făcându-le mai relaxate, mai politicoase şi mai amuzante, chiar şi în discuţiile cu prietenii sau în prezenţa femeilor şi a copiilor. Eu sper că ne va ajuta să ne înţelegem.

Născut pentru a fi moralist

Aş fi putut să intitulez această carte *Mintea morală*, pentru a transmite faptul că mintea umană este proiectată să „acţioneze" moral, limbajul, sexualitatea, muzica sau alte lucruri fiind de asemenea trăsături intrinseci, după cum sunt descrise de renumiţi cercetători în cărţile la modă. Am ales însă titlul *The Righteous Mind* (*Mintea moralistă*) pentru a sugera că natura umană este nu doar intrinsec morală, ci şi inerent moralistă, critică şi analitică.

Cuvântul *righteous* provine din *rettviss* în scandinava veche şi *rihtwis* în engleza veche, ambele având sensul de „cinstit, integru şi virtuos".3 Sensul acesta s-a păstrat în cuvintele din engleza modernă (*righteous*, *righteousness*), deşi având acum puternice conotaţii religioase prin echivalarea cu ebraicul *tzedek*. *Tzedek* este des întâlnit în Biblia ebraică, descriind persoane care acţionează în conformitate cu voinţa divină, fiind în acelaşi timp un atribut al lui Dumnezeu şi al judecăţii Sale referitoare la oameni (judecată care este adesea dură, însă întotdeauna considerată a fi corectă).

Legătura dintre justeţe şi critică este surprinsă în unele definiţii moderne ale cuvântului *righteous*, precum „care rezultă dintr-un deosebit simţ ai dreptăţii, moralităţii sau corectitudinii" 4. Legătura apare şi în sintagma *self-righteous*, care înseamnă „convins că ai dreptate, mai ales în opoziţie cu acţiunile sau convingerile altora; deosebit de

moralist şi intolerant” 5[1]. Aş vrea să vă arăt că obsesia dreptăţii (care duce inevitabil la siguranţa de sine) este starea normală a omului. Aceasta este o trăsătură intrinsecă a fiinţei noastre, şi nu o eroare sau un virus care s-a strecurat în minţile care ar fi altminteri obiective şi raţionale.6

Minţile moraliste au ajutat oamenii – dar nu şi alte specii – să se constituie în grupuri, triburi şi naţiuni care colaborează fără a avea o legătură de rudenie. Însă, în acelaşi timp, tot aceste minţi garantează că de fapt colaborarea dintre grupuri va fi mereu umbrită de conflicte moralizatoare. O oarecare competiţie între grupuri poate fi chiar necesară pentru dezvoltarea armonioasă a societăţilor. În adolescenţă doream pacea mondială, însă acum mă rog pentru o lume în care ideologiile opuse sunt menţinute într-un echilibru, în care sistemele de responsabilizare nu ne lasă să ne facem de cap şi în care tot mai puţini oameni cred că scopurile cinstite justifică mijloacele violente. Nu este o dorinţă foarte romantică, însă e una pe care chiar o putem îndeplini.

Ce urmează

Cartea aceasta are trei părţi, pe care le puteţi considera drept trei cărţi separate – însă fiecare depinde de cea care a precedat-o. Fiecare parte prezintă un principiu fundamental al psihologiei morale.

Prima parte descrie primul principiu: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*? Intuiţia morală apare automat şi aproape instantaneu, cu mult înainte ca judecata morală să înceapă, iar acele prime intuiţii tind să ne influenţeze judecata ulterioară. Dacă aveţi impresia că

---

1 Pornind de la aceste definiţii şi după o consultare cu autorul cărţii de faţă am ajuns la concluzia că sintagma *righteous mind* este cel mai bine redată în limba română prin “mintea moralistă” (*n.ed.*).

judecata morală este ceea ce facem atunci când încercăm să aflăm adevărul, veţi fi întotdeauna frustraţi de părtinirea, nesăbuinţa şi lipsa de logică pe care o manifestă cei care nu sunt de acord cu voi. Însă, dacă veţi considera judecata morală drept o abilitate pe care noi, oamenii, am dezvolt at-o pentru a ne atinge scopurile sociale – pentru a ne justifica propriile acţiuni şi pentru a ne apăra echipa căreia îi aparţinem –, atunci lucrurile vor deveni mai clare. Fiţi atenţi la intuiţii şi nu luaţi drept bune argumentele morale ale celorlalţi. Majoritatea acestor raţionamente sunt sofisme, inventate în zbor şi concepute astfel pentru a promova anumite obiective strategice.

Metafora centrală a acestor patru capitole este că *mintea e împărţită, ca un călăreţ pe un elefant, sarcina călăreţului fiind aceea e de a-l servi pe elefant*. Călăreţul este judecata noastră conştientă – şirul de cuvinte şi de imagini de care suntem perfect conştienţi. Elefantul reprezintă cele 99 de procente ale proceselor mentale – cele care se produc fără să ne dăm seama, în subconştient, însă care ne guvernează comportamentul în cea mai mare parte.[8] Am creat această metaforă în ultima mea carte *The Happiness Hypothesis* (*Ipoteza fericirii*), în care am descris felul, uneori destul de prost, în care colaborează călăreţul şi elefantul, pe măsură ce căutăm înţelesuri şi legături în viaţa de zi cu zi. În cartea de faţă voi folosi metafora ca să dezleg enigme precum motivul pentru care toţi (ceilalţi) sunt ipocriţi[9] şi de ce sunt partizanii politici atât de dispuşi să creadă diverse minciuni sfruntate şi teorii ale conspiraţiei. Voi folosi, de asemenea, această metaforă pentru a vă arăta cum puteţi convinge cu uşurinţă oameni care par a fi imuni la raţiune.

Partea a II-a este centrată în jurul celui de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare şi corectitudine*. Metafora centrală a

acestor patru capitole este aceea că *mintea moralistă este ca o limbă cu şase papile gustative*. Principiile morale ale societăţilor seculare occidentale sunt ca nişte creaţii culinare care încearcă să activeze doar una sau două dintre aceste papile – fie preocupări legate de durere şi suferinţă, sau de corectitudine şi nedreptate. Însă oamenii au multe alte intuiţii morale puternice, precum cele legate de libertate, loialitate, autoritate şi sanctitate. O să vă explic de unde provin aceste şase papile gustative, felul în care ele creează fundamentul multor preparate morale ale lumii şi de ce politicienii de dreapta au un avantaj intrinsec atunci când vine vorba de gătit bucate pe gustul alegătorilor.

Partea a III-a este dedicată celui de-al treilea principiu: *Moralitatea uneşte şi orbeşte*. Metafora centrală a celor patru capitole este că *oamenii sunt 90*% *cimpanzei şi 10* % *albine*. Natura umană a rezultat în urma selecţiei naturale care a funcţionat pe două niveluri simultan. Indivizii concurează cu alţi indivizi din fiecare grup, iar noi suntem urmaşii primatelor care au excelat în acea competiţie. De aici provine latura urâtă a naturii noastre, cea care apare de obicei în cărţile dedicate originii noastre pe scara evolutivă. Într-adevăr, suntem nişte ipocriţi egoişti care stăpânesc atât de bine arta de a părea virtuoşi, încât uneori ajungem să ne păcălim singuri.

Însă natura umană s-a modelat şi pe măsură ce grupurile s-au întrecut între ele. După cum a spus şi Darwin, cu multă vreme în urmă, cele mai cooperante şi mai unite grupuri înving în general grupurile de egoişti preocupaţi doar de propriile interese. Ideile lui Darwin despre selecţia grupurilor au pierdut din popularitate în anii ’60, însă descoperirile recente readuc în prim-plan afirmaţiile sale, implicaţiile acestora fiind deosebit de profunde. Nu suntem întotdeauna ipocriţi egoişti. Avem

uneori, în anumite condiţii, şi abilitatea de a ne dezactiva natura meschină şi de a acţiona precum celulele unui singur mare organism, sau ca albinele într-un stup, conlucrând în interesul grupului. Aceste experienţe sunt adesea printre cele mai memorabile din viaţă, deşi instinctul de grup ne poate orbi uneori, făcându-ne să uităm de alte principii morale. Comportamentul nostru de stup înlesneşte altruismul, eroismul, războiul şi genocidul.

Odată ce veţi considera mintea noastră moralistă ca fiind o minte de primate cu o tendinţă de roire, veţi căpăta o cu totul altă perspectivă asupra moralităţii, politicii şi religiei. O să vă arăt că „natura noastră superioară" ne permite să fim deosebit de altruişti, însă acest altruism va fi îndreptat în mare măsură asupra membrilor propriului nostru grup. Voi demonstra că religia este (probabil) o adaptare evolutivă pentru a uni grupurile şi pentru a le ajuta să creeze colectivităţi cu o moralitate comună. Religia nu este un virus sau un parazit, aşa cum au afirmat în ultimii ani unii oameni de ştiinţă („Noii Atei"). Şi voi folosi această perspectivă pentru a explica de ce unii sunt conservatori şi alţii liberali (sau progresişti), iar alţii devin libertarieni. Oamenii se unesc în echipe politice care împărtăşesc povestiri cu caracter moral. Odată ce acceptă o astfel de povestire, devin orbi în faţa lumilor morale alternative.

O observaţie privind terminologia: în Statele Unite, cuvântul *liberal* se referă la politica de stânga sau progresistă, iar eu voi folosi cuvântul cu acest sens. În schimb, în Europa şi în alte părţi ale lumii, cuvântul *liberal* este mai apropiat de sensul său originar – preţuirea libertăţii mai presus de orice, inclusiv în activităţile economice. Atunci când europenii folosesc cuvântul *liberal*, ei se referă mai degrabă la ceea ce americanii numesc *libertarian*, termen care nu poate fi asociat uşor cu

orientarea de stânga sau de dreapta.[10] Cititorii din afara Statelor Unite ar putea substitui oricând cuvântul *liberal* cu termenii *progresist* sau *de stânga*.

În capitolele următoare mă voi inspira din cele mai recente studii din neuroştiinţă, genetică, psihologie socială şi modelare evolutivă, însă mesajul de bază al cărţii este cunoscut din cele mai vechi timpuri: conştientizarea faptului că toţi suntem nişte făţarnici plini de sine:

De ce vezi tu paiul din ochiul fratelui tău, şi bârna din ochiul tău nu o iei în seamă? [...] Făţarnice, scoate întâi bârna din ochiul tău şi atunci vei vedea să scoţi paiul din ochiul fratelui tău (Matei 7, 3 – 5).

Iluminarea (sau, dacă vreţi, înţelepciunea) ne obligă să ne scoatem toţi bârna din ochi şi apoi să lăsăm în urmă neobositul, meschinul şi învrăjbitorul nostru moralism. După cum scria Sen-ts'an, maestrul chinez zen din secolul al VIII-lea:

Calea Perfectă e grea doar pentru cei nehotărâţi; nu agrea şi nu respinge şi atunci totul se va limpezi. Fă chiar şi-o mică-nlocuire şi-atunci de la pământ la ceruri totul se va schimba. De vrei ca realitatea să cunoşti făr' de-ndoială, să nu fii „pentru" şi nici chiar „împotrivă". Căci lupta dintre-acestea două c-a minţii cea mai neagră boală.[11]

Nu spun că ar trebui să ne trăim viaţa precum Sen-ts'an. Ba chiar cred că o lume fără moralism, bârfă şi critică ar deveni rapid un haos. Însă, dacă vrem să ne *înţelegem* pe noi înşine, conflictele, limitele şi potenţialul, va trebui să facem un pas înapoi, să renunţăm la moralism, să aplicăm câteva principii de psihologie morală şi să analizăm jocul pe care-l jucăm cu toţii.

Să examinăm acum psihologia acestei lupte dintre „pentru" şi „împotrivă". Lupta aceasta se dă atât în mintea moralistă a fiecăruia dintre noi, cât şi în grupurile din care facem parte.

partea i

Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică

Metafora centrală

Mintea este împărţită, ca un călăreţ pe un elefant, iar datoria călăreţului este să-l servească pe elefant

1

De unde vine moralitatea?

O să vă spun o scurtă poveste. Opriţi-vă apoi din lectură şi gândiţi-vă dacă eroii acestei întâmplări au încălcat în vreun fel principiile morale.

Câinele unei familii a fost omorât de o maşină în faţa casei. Carnea de câine, auziseră ei, e delicioasă, şi astfel au tranşat corpul animalului, l-au gătit şi l-au mâncat la cină. Nimeni nu a fost martor la fapta lor.

Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor educaţi din studiile mele, prima reacţie a fost de profund dezgust, însă aţi ezitat înainte de a spune că familia a făcut ceva *moralmente* greşit. La urma urmei, câinele murise deja, aşa că nu i-au făcut rău, nu? Şi era chiar câinele lor, aşa că aveau dreptul să facă ce vor cu trupul neînsufleţit, nu-i aşa? Dacă v-aş presa să vă exprimaţi părerea, mi-aţi da, cel mai probabil, un răspuns evaziv, precum: „Ei bine, mi se pare dezgustător şi cred că ar fi trebuit pur şi simplu să îngroape câinele, însă n-aş afirma că a fost *moralmente* greşit”.

Bine, iată acum un caz mai dificil:

Un om merge o dată pe săptămână la supermarket şi cumpără un pui. Înainte de a-l găti însă, omul săvârşeşte un act sexual cu acesta. Apoi îl găteşte şi-l mănâncă.

Din nou, nu a suferit nimeni, nu ştie nimeni şi, ca şi în cazul familiei care şi-a mâncat propriul câine, e vorba de un fel de reciclare, adică – după cum au subliniat unii dintre subiecţii cercetărilor mele – este o modalitate de a utiliza eficient resursele naturale. De data aceasta însă,

dezgustul este cu atât mai accentuat, iar fapta pare atât de… înjositoare. Este totuşi şi greşită? Dacă sunteţi un occidental educat şi cu preferinţe politice liberale, veţi da probabil un răspuns ocolit, prin care afirmaţi dreptul omului de a face ce vrea, atâta timp cât nu răneşte pe nimeni.

Dar dacă *nu* sunteţi un occidental liberal sau libertarian, consideraţi probabil că e greşit – moralmente greşit – să întreţii raporturi sexuale cu carcasa unui pui şi apoi s-o mănânci. Pentru dumneavoastră, ca şi pentru majoritatea oamenilor de pe această planetă, moralitatea are un sens larg. Unele lucruri sunt greşite, chiar dacă nu rănesc pe nimeni. Înţelegerea simplului fapt că moralitatea este diferită în diverse părţi ale lumii şi chiar în aceleaşi comunităţi constituie primul pas spre înţelegerea gândirii dumneavoastră corecte. Următorul pas este cunoaşterea originii acestor diverse tipuri de moralitate.

Originea moralităţii (*prima parte*)

Am studiat filosofia la facultate, sperând să aflu sensul vieţii. După ce vizionasem prea multe filme ale lui Woody Allen, trăiam cu impresia greşită că filosofia m-ar fi putut ajuta.[1] Urmasem însă şi câteva cursuri de psihologie care mi-au plăcut şi, astfel, m-am hotărât să continui în această direcţie. În 1987 am fost admis la cursurile de masterat în psihologie la Universitatea din Pennsylvania. Aveam ideea vagă că voiam să cercetez psihologia umorului. Mi se părea distractiv să desfăşor o activitate ştiinţifică ce mi-ar fi permis să merg prin cluburile de comedie.

La o săptămână de la sosirea în Philadelphia am avut o discuţie cu Jonathan Baron, un profesor universitar care studiază felul în care oamenii gândesc şi iau decizii. Precara mea pregătire în filosofie mi-a permis să am cu el o discuţie interesantă despre etică. Baron m-a întrebat

direct: „Oare gândirea *morală* este diferită de alte moduri de gândire?” I-am răspuns că analiza unor fapte de moralitate (precum avortul) părea diferită de reflecţia asupra altor chestiuni (ca, de exemplu, unde mergem la cină di-seară), din pricina nevoii mult mai presante de a-ţi justifica raţionamentul în faţa altora. Baron mi-a primit răspunsul cu entuziasm, după care am discutat despre felul în care am putea compara în mod ştiinţific gândirea morală cu alte tipuri de gândire. Însufleţit de un simplu sentiment de încurajare, l-am rugat, în ziua următoare, să-mi devină îndrumător, începând astfel studiul psihologiei morale.

În 1987, psihologia morală făcea parte din psihologia dezvoltării umane. Cercetătorii se aplecau asupra unor chestiuni precum felul în care îşi formează copiii gândirea în ceea ce priveşte regulile, în special cele legate de corectitudine. Întrebarea fundamentală care stătea la baza acestor cercetări era: cum ajung copiii să deosebească binele de rău? De unde vine moralitatea?

Există două răspunsuri evidente la această întrebare: natura şi creşterea. Dacă alegeţi natura, sunteţi *nativist*. Sunteţi de părere că de fapt cunoaşterea noastră morală este nativă. Aceasta este înnăscută, fiind parte inerentă a inimilor noastre plămădite de Dumnezeu (după cuvântul Bibliei) sau a sentimentelor noastre morale evoluate (după cum susţine Darwin).2

Dar, dacă sunteţi de părere că cunoaşterea morală provine din creştere/educaţie, sunteţi *empirist*? Credeţi că, la naştere, copiii nu sunt decât nişte pagini albe (după cum spunea John Locke).4 Dacă moralitatea diferă în diversele regiuni ale lumii şi de-a lungul secolelor, atunci cum ar putea fi înnăscută? Moralitatea pe care o manifestăm la maturitate nu poate proveni decât din propriile experienţe din copilărie, ceea ce include şi sfaturile primite de la

adulţi în legătură cu ceea ce e bine şi ce e rău. (*Empiric* înseamnă „prin observare sau prin experienţă".)

Aceasta este însă o opţiune greşită, iar psihologia morală din 1987 se oprise mai ales asupra unui al treilea răspuns: *raţionalismul*, conform căruia copiii înţeleg singuri moralitatea. Jean Piaget, cel mai mare psiholog al dezvoltării umane din toate timpurile, şi-a început cariera ca zoolog, studiind moluştele şi insectele din Elveţia, ţara sa de origine. El era fascinat de etapele parcurse de animale pe măsură ce se transformau, să zicem, din omizi în fluturi. Mai târziu, pe măsură ce atenţia sa a început să se îndrepte către studierea copiilor, Piaget a manifestat în continuare acelaşi interes pentru etapele de dezvoltare. El a dorit să cunoască felul în care gândirea extraordinar de complexă a unui adult (un fluture cognitiv) se iveşte din abilităţile limitate ale copiilor (modestele omizi).

Piaget a studiat tipurile de greşeli pe care le fac copiii. De exemplu, a pus apă în două pahare identice şi i-a întrebat pe cei mici dacă paharele conţin aceeaşi cantitate de apă. (Da.) Apoi a turnat conţinutul unui pahar într-altul mai înalt şi mai subţire, punându-l pe copil să compare paharul nou cu cel care rămăsese neatins. Copiii care aveau mai puţin de şase sau şapte ani au spus că paharul cel înalt şi subţire conţine acum mai multă apă, nivelul fiind mai ridicat. Ei n-au înţeles că volumul total de apă se păstrează atunci când este transferat dintr-un pahar în altul. Piaget a aflat, de asemenea, că este inutil să încercăm să le explicăm copiilor principiile păstrării volumului fizic. Aceştia le vor înţelege abia după o anumită vârstă (şi etapă cognitivă), atunci când mintea lor va fi pregătită pentru astfel de informaţii. Iar atunci când vor fi pregătiţi, le vor înţelege singuri, jucându-se pur şi simplu cu nişte pahare cu apă.

Altfel spus, înţelegerea păstrării volumului nu este

înnăscută şi nici nu se învaţă de la adulţi. Copiii *îşi dau seama singuri*, însă doar atunci când mintea lor este pregătită *şi* când au parte de ocazia potrivită pentru a înţelege aceste lucruri.

Piaget a aplicat această abordare de dezvoltare cognitivă şi în studiul gândirii morale a copiilor.[5] S-a pus în patru labe alături de ei ca să se joace cu bilele şi uneori a încălcat în mod deliberat regulile, arătându-se neştiutor. Copiii au reacţionat la greşelile lui, dezvăluindu-şi astfel abilitatea tot mai mare de a respecta regulile, de a le schimba, de a-şi aştepta rândul şi de a rezolva conflictele. Această gândire progresivă a evoluat în etape succesive, odată cu maturizarea abilităţilor cognitive ale copiilor.

În opinia lui Piaget, copiii înţeleg moralitatea în acelaşi mod în care înţeleg jocul cu paharele cu apă: nu putem spune că este o gândire înnăscută, nici că cei mici o învaţă direct de la cei mari.[6] Este, mai degrabă, *autoconstruită*, în timp ce se joacă alături de ceilalţi copii. Participarea, pe rând, la un joc este ca transferul apei dintr-un pahar într-altul. Oricât de des ai repeta acest experiment cu copiii de trei ani, aceştia nu vor fi gata să înţeleagă conceptul de corectitudine[7], la fel cum nu vor înţelege nici transferarea lichidelor. Însă, după ce împlinesc cinci sau şase ani, jocurile însoţite de argumente şi de rezolvarea laolaltă a conflictelor îi vor face să înţeleagă corectitudinea mult mai bine decât orice predică din partea adulţilor.

Aceasta este esenţa raţionalismului psihologic: ne dezvoltăm raţiunea aşa cum omizile se transformă în fluturi. Dacă omida mănâncă suficiente frunze, în cele din urmă îi vor creşte aripi. Şi, dacă un copil trece prin îndeajuns de multe jocuri în care îşi va aştepta rândul, în care va trebui să împartă cu ceilalţi şi în care va simţi pe propria piele dreptatea care se face pe terenul de joacă, va

deveni (în cele din urmă) o creatură morală, capabilă să-şi folosească capacităţile raţionale pentru a rezolva probleme din ce în ce mai dificile. Suntem, în esenţă, raţionali, iar judecata morală sănătoasă este cea din urmă treaptă a dezvoltării.

Raţionalismul are o istorie îndelungată şi complexă în filosofie. În cartea de faţă, voi folosi cuvântul *raţionalist* pentru a defini orice persoană care crede că judecata este calea cea mai importantă şi mai sigură de a obţine cunoaştere morală.[8]

Observaţiile lui Piaget au fost dezvoltate de Lawrence Kohlberg, care a revoluţionat studiul moralităţii în anii ’60, prin două inovaţii esenţiale.[9] În primul rând, acesta a creat un mod de a cuantifica observaţia lui Piaget privind felul în care judecata morală a copiilor se schimbă de-a lungul timpului. Kohlberg a creat un set de dileme morale pe care le-a prezentat unor copii de vârste diferite, înregistrând şi codificând apoi răspunsurile. De exemplu, ar trebui oare ca un om pe nume Heinz să spargă o farmacie şi să fure un medicament care i-ar salva soţia aflată pe patul de moarte? Sau ar trebui ca o fetiţă numită Louise să-i spună mamei sale că sora ei mai mică a minţit-o? Nu conta foarte mult dacă un copil răspundea prin da sau nu; contau de fapt *motivele* pe care le dădeau copiii atunci când încercau să-şi explice răspunsurile.

Kohlberg a descoperit şase etape evolutive ale judecăţii copiilor în ceea ce priveşte lumea *socială*, această evoluţie suprapunându-se destul de bine cu etapele descoperite de Piaget în gândirea copiilor legată de lumea *fizică*. Copiii mici deosebeau binele şi răul după criterii foarte superficiale, precum pedepsirea sau nu a unei persoane pentru un anumit fapt. (Dacă un adult pedepsea acţiunea, atunci aceasta trebuie să fi fost greşită.) Kohlberg a numit primele două etape nivelul

„preconvenţional” al judecăţii morale, acestea potrivindu-se cu etapa lui Piaget la care copiii judecă lumea fizică după caracteristici superficiale (dacă un pahar este mai înalt, atunci conţine mai multă apă).

Însă, în timpul ciclului primar, majoritatea copiilor trec în cele două etape „convenţionale”, devenind capabili să înţeleagă şi chiar să manipuleze regulile şi convenţiile sociale. Aceasta este vârsta justiţiei juvenile, pe care aceia dintre noi care au avut fraţi şi-o amintesc foarte bine („Nu te lovesc. Îţi folosesc mâna ca să te lovesc. Nu te mai lovi singur!”). La această vârstă, copiii sunt în general foarte atenţi la conformitate, respectând foarte mult autoritatea – cel puţin în vorbă, dacă nu întotdeauna şi în fapte. Rareori pun la îndoială legitimitatea autorităţii, chiar şi atunci când învaţă să manipuleze constrângerile impuse de adulţi.

După pubertate, perioadă la care Piaget spunea că cei mici îşi însuşesc gândirea abstractă, Kohlberg a descoperit că unii copii încep să se gândească singuri la natura autorităţii, la sensul justiţiei şi la motivele care stau la baza regulilor şi normelor. Adolescenţii încă preţuiesc cinstea şi respectă regulile în cele două etape „posteonvenţionale”, însă acum îşi justifică uneori necinstea sau abaterile de la reguli prin dorinţa de a ajunge la ceva mai de preţ, mai ales la dreptate. Kohlberg a făcut o inspirată descriere raţionalistă a copiilor ca fiind „filosofi morali” care încearcă să-şi construiască singuri un sistem etic coerent.10 În cele din urmă, în etapele posteonvenţionale, încep să-l stăpânească cu adevărat. Dilemele lui Kohlberg au fost instrumentele prin care s-au analizat aceste uimitoare etape în dezvoltarea judecăţii morale.

Consensul liberal

Mark Twain a spus la un moment dat că „unui om cu un ciocan în mână totul i se pare că seamănă cu un cui”.

Odată ce Kohlberg şi-a dezvoltat dilemele morale şi tehnicile de evaluare, comunitatea psihologilor a primit un nou ciocan, mii de absolvenţi ai acestui domeniu grăbindu-se să-l folosească pentru a-şi argumenta lucrările de dizertaţie despre judecata morală. Motivul pentru care atâţia tineri psihologi au început să studieze moralitatea dintr-o perspectivă raţionalistă este totuşi unul mai profund, iar aceasta a fost cea de-a doua mare inovaţie a lui Kohlberg: el şi-a folosit cercetările pentru a construi o justificare ştiinţifică a unei ordini morale secular-liberale.

Cea mai însemnată descoperire a lui Kohlberg a fost faptul că micuţii care dovedeau cel mai înalt grad de moralitate (conform sistemului său de evaluare) erau cei care avuseseră în mod frecvent şansa de a schimba rolurile – de a se pune în locul altcuiva şi de a privi o problemă din perspectiva acelei persoane. Relaţiile egalitare (precum cele cu semenii) permit schimbarea rolurilor, nu însă şi cele ierarhice (precum cele cu profesorii şi părinţii). Unui copil îi este greu să vadă lucrurile din punctul de vedere al profesorului, pentru că nu a fost niciodată în acea postură. Atât Piaget, cât şi Kohlberg credeau că părinţii şi alte persoane care deţin autoritatea sunt *piedici* în calea dezvoltării morale. Dacă vrei ca micuţii tăi să înveţe lucruri despre lumea fizică, lasă-i să se joace cu apa şi cu paharele; nu le ţine predici despre păstrarea volumului. Iar dacă vrei să înţeleagă lumea socială, lasă-i să se joace cu alţi copii şi să rezolve conflicte; nu le ţine lecţii despre cele Zece Porunci. Şi, pentru numele lui Dumnezeu, nu-i forţa să se supună divinităţii, profesorilor sau ţie. Aceasta nu va face decât să-i blocheze în etapa convenţională.

Kohlberg nu putea să aleagă un moment mai potrivit. Odată cu intrarea în ciclul de masterat a primului val de copii născuţi în perioada de explozie demografică, Kohlberg a transformat psihologia morală într-o odă a

dreptăţii potrivită acestei generaţii, dându-le astfel reprezentanţilor ei un instrument cu care să măsoare evoluţia copiilor către idealul liberal. În următorii douăzeci şi cinci de ani, din anii ’70 şi până în anii ’90, practicienii psihologiei morale le-au pus tinerilor întrebări legate mai ales de dilemele morale şi le-au analizat justificările.11 O mare parte a acestor studii nu aveau la bază vreo motivaţie politică – erau doar cercetări ştiinţifice atente şi corecte. Însă, în mod inevitabil, prin utilizarea unui cadru general care a definit de la bun început moralitatea ca fiind dreptate, denigrând în acelaşi timp autoritatea, ierarhia şi tradiţia, cercetările n-au făcut decât să încurajeze viziuni seculare, egalitare şi neîncrezătoare asupra lumii.

Un test mai uşor

Dacă îi forţăm pe cei mici să explice noţiuni complicate, precum modul de a alege între argumente diferite în ceea ce priveşte drepturile şi dreptatea, vom găsi cu siguranţă variaţii în funcţie de vârstă, exprimarea copiilor devenind mult mai clară cu fiecare an de viaţă. În schimb, dacă vrem să descoperim prima apariţie a unui concept moral, atunci ar fi bine să găsim o tehnică ce nu necesită abilităţi verbale deosebite. Elliot Tunel, fost student al lui Kohlberg, a dezvoltat o astfel de tehnică. Inovaţia lui consta în a le spune copiilor povestioare scurte despre alţi copii care încalcă regulile şi să-i testeze apoi printr-o serie de întrebări simple cu răspuns de tipul „da” sau „nu”. De exemplu, povestim despre un copil care merge la şcoală îmbrăcat în haine normale, deşi regulamentul şcolii le impune elevilor să poarte uniformă. Încercăm mai întâi să obţinem o părere generală: „E bine ce a făcut băieţelul?” Majoritatea copiilor spun că nu. Întrebăm apoi dacă există o regulă privind îmbrăcămintea. („Da.”) Testarea continuă cu întrebări legate de acea regulă: „Ar fi bine atunci dacă profesorul ar spune că

băieţelul poate să poarte haine obişnuite?" şi „Atunci, dacă asta s-ar întâmpla în altă şcoală în care nu există reguli legate de uniformă, ar fi bine?"

Chiar şi cei nu mai mari de cinci ani, a descoperit Tunel, spun de obicei că băiatul a greşit nerespectând regula, dar că ar fi fost bine dacă profesorul ar fi permis acest lucru sau dacă s-ar fi întâmplat în altă şcoală, unde nu există această regulă. Copiii recunosc că regulile privind îmbrăcămintea, mâncarea şi multe alte aspecte ale vieţii sunt *convenţii sociale*, care sunt arbitrare şi, într-o anumită măsură, pot fi schimbate.12

Dacă îi întrebăm în schimb pe cei mici despre acţiuni care îi pot răni pe alţii, cum ar fi cazul unei fetiţe care îl împinge din leagăn pe un băiat pentru că vrea ea să se dea, atunci vom obţine un set diferit de răspunsuri. Aproape toţi copiii spun că fetiţa a greşit şi că ar fi la fel de greşit chiar dacă profesorul şi-ar da acordul sau chiar dacă s-ar întâmpla la altă şcoală unde nu ar exista reguli împotriva îmbrâncirii altora din scrânciob. Copiii recunosc că regulile care împiedică vătămarea sunt *reguli morale*, pe care Tunel le-a definit ca reguli legate de „justiţie, drepturi şi bunăstare privind felul în care oamenii ar trebui să se raporteze unii la ceilalţi" 13.

Cu alte cuvinte, cei mici nu tratează regulile în acelaşi fel, după cum presupuseseră Piaget şi Kohlberg. Copiii nu pot vorbi ca filosofii morali, însă sunt preocupaţi să facă o departajare a informaţiilor sociale într-un mod complex. Ei par să-şi dea seama destul de repede că regulile care previn vătămarea sunt speciale, importante, universale şi de neschimbat. Iar această conştientizare, spune Tunel, este fundamentul dezvoltării morale. Copiii îşi constituie gândirea morală pe baza adevărului moral absolut că *vătămarea este greşită*. Unele reguli pot diferi în funcţie de fiecare cultură, însă copiii din toate culturile

analizate de Tunel fac distincţia între regulile morale şi cele convenţionale.14

Cercetările lui Tunel privind dezvoltarea morală se deosebeau sub multe aspecte de cele întreprinse de Kohlberg, însă implicaţiile politice erau similare: moralitatea înseamnă *a-i trata bine pe ceilalţi*. Aceasta se referă la vătămare şi corectitudine (nu la loialitate, respect, datorie, pietate, patriotism sau tradiţie). În general, ierarhiile şi autoritatea sunt lucruri rele (aşa că e mai bine să-i lăsăm pe cei mici să-şi dea singuri seama de aceste lucruri). Aşadar, şcoala şi familia ar trebui să fie întruchiparea principiilor progresiste privind egalitatea şi autonomia (şi nu a principiului autoritar care le permite celor mai mari să-i constrângă şi să-i instruiască pe cei mici).

Între timp, în restul lumii...

Kohlberg şi Tunel definiseră deja domeniul psihologiei morale înainte ca eu să ajung în biroul lui Jon Baron şi să mă hotărăsc să studiez moralitatea.15 Totuşi, deşi domeniul pe care-l alesesem era impresionant şi în plină dezvoltare, ceva mă nelinişte. Nu era vorba de politică – pe atunci eram foarte liberal, aveam douăzeci şi patru de ani şi mă declaram complet scandalizat de Ronald Reagan şi de grupurile de conservatori precum cel cu virtuosul nume de Majoritatea Morală. Nu, problematic mi se părea faptul că tot ceea ce citeam părea atât de... sec. Crescusem alături de două surori, vârstele noastre fiind apropiate. Ne certam zi de zi, făcând uz de toate tertipurile retorice care ne treceau prin minte. Moralitatea era un subiect deosebit de înflăcărat în familia noastră, însă articolele pe care le citeam acum nu erau decât despre raţiune, structuri cognitive şi domenii de cunoaştere. Totul părea prea cerebral. Emoţiile nu erau menţionate aproape niciodată.

Aflat pe atunci în primul an de masterat, nu aveam încredere în propriile instincte, astfel încât m-am forţat să-mi continui lectura. Însă, în cel de-al doilea an, am urmat un curs de psihologia culturii care m-a captivat întru totul. Titularul cursului era Alan Fiske, strălucitul antropolog care petrecuse mulţi ani în Africa, studiind fundamentele psihologice ale relaţiilor sociale.16 Fiske ne-a spus să citim mai multe etnografii (rapoarte consistente privind munca de teren a antropologilor), fiecare dintre noi urmând să se concentreze pe subiecte diferite, precum gradul de rudenie, sexualitatea sau muzica. Însă, indiferent de subiect, moralitatea se dovedea a fi o temă centrală.

Cartea citită de mine era despre vrăjitorie în triburile azande din Sudan.17 Credinţele privind vrăjitoria par a se fi conturat într-un mod surprinzător de similar în mai multe părţi ale lumii, sugerând astfel fie faptul că vrăjitoarele chiar există, sau (mai degrabă) că în mintea oamenilor există ceva care generează adesea această structură culturală. Membrii acestei comunităţi credeau că atât bărbaţii, cât şi femeile puteau foarte bine să fie vrăjitori; de teamă să nu fie numiţi astfel, oamenii erau deosebit de atenţi să nu le stârnească vreodată vecinilor supărarea sau invidia. Acesta a fost pentru mine primul indiciu că grupurile nu creează entităţi supranaturale pentru a-şi explica universul, ci pentru a-şi rândui comunităţile.18

Am citit o carte despre ilongot, un trib din Filipine în care tinerii bărbaţi îşi câştigau onoarea retezând capetele altora.19 Unele dintre aceste decapitări se făceau din răzbunare, oferind astfel cititorului occidental motive pe înţelesul său. Însă multe atrocităţi erau comise împotriva unor străini, oameni care nu aveau nimic de împărţit cu ucigaşii. Autorul explică asemenea crime de neînţeles descriindu-le drept moduri în care grupuri mici de oameni

îşi canalizează ura şi conflictele din interiorul grupului într-o „partidă de vânătoare” menită să întărească raporturile dintre ei, încheiată printr-o noapte întreagă de cântece închinate comunităţii. Acesta a fost primul meu indiciu că moralitatea implică adesea tensiuni *în interiorul* grupului, legate de concurenţa *dintre* diferite grupuri.

Etnografiile citite au fost fascinante, scrise adesea cu măiestrie şi înlesnind înţelegerea intuitivă, în ciuda caracterului neobişnuit al conţinutului. Cu fiecare lectură eram parcă transportat într-o nouă ţară timp de o săptămână: destul de derutant la început, dar treptat m-am obişnuit, devenind tot mai capabil să ghicesc ce avea să urmeze. Ca de obicei, atunci când călătorim aflăm la fel de multe despre propria cultură ca despre obiceiurile ţării pe care o vizităm. Statele Unite şi Europa Occidentală mi s-au conturat astfel ca nişte extraordinare excepţii istorice – societăţi noi care au găsit o cale de a diseca şi de a rafina complexele şi atotcuprinzătoarele norme morale despre care scriseseră antropologii.

Această rafinare este probabil cel mai bine reflectată de lipsa noastră de reguli legate de ceea ce antropologii numesc „puritate” şi „poluare”. Să ne comparăm, de exemplu, cu cei din tribul hua, din Noua Guinee. Aceştia au elaborat o reţea complicată de tabuuri legate de alimentaţie, norme care dictează ceea ce ar trebui să mănânce atât bărbaţii, cât şi femeile. Tinerii care urmează să devină bărbaţi trebuie să evite produsele care pot să se asemene în vreun fel cu vaginul, incluzând astfel orice aliment care este roşu, umed, vâscos, scos dintr-o gaură sau acoperit cu păr. La prima vedere pare a fi o superstiţie arbitrară amestecată cu sexismul previzibil al unei societăţi patriarhale. Tunel denumea aceste reguli drept convenţii sociale, pentru că membrii tribului nu cred că cei care aparţin altor triburi ar trebui să se supună acestor

reguli. Dar ei păreau să considere regulile privind alimentaţia ca fiind reguli morale. Vorbeau despre ele în mod constant, se judecau reciproc în funcţie de obiceiurile alimentare, iar viaţa, îndatoririle şi relaţiile dintre ei erau guvernate de ceea ce antropologul Anna Mergs numea „o religie a trupului” 20.

Însă nu doar vânătorii-culegători din pădurile tropicale cred că rânduielile trupeşti pot fi şi precepte morale. Atunci când am citit Biblia ebraică – una dintre sursele moralităţii vestice –, am fost şocat să descopăr abundenţa regulilor legate de alimentaţie, menstruaţie, sex, piele şi îmbălsămarea celor defuncţi. O parte din aceste reguli erau în mod clar trasate pentru a preveni îmbolnăvirile, ca, de exemplu, paragrafele ample despre lepră din Levitic. Însă multe reguli păreau să urmeze o logică a reacţiilor afective în ceea ce priveşte prevenirea dezgustului. De exemplu, Biblia interzice evreilor să mănânce sau chiar să atingă „dobitoacele ce mişună pe pământ” (gândiţi-vă numai cu cât e mai dezgustător un cuib de şoareci faţă de un singur şoarece).21 Alte reguli par să urmeze o logică conceptuală ce implică păstrarea purităţii categoriilor de lucruri sau prevenirea amestecării lor (precum îmbrăcămintea ţesută din două feluri de fire).22

Prin urmare, ce se întâmplă aici? Dacă Tunel avea dreptate când spunea că moralitatea ţine de ideea de vătămare, atunci de ce există în culturile non-occidentale atât de multe convenţii morale legate de practici care nu par a avea nicio legătură cu vătămarea? De ce cred atât de mulţi creştini şi evrei că „curăţenia se apropie de dumnezeire”? 23 Şi de ce oare atât de mulţi occidentali, chiar şi dintre cei seculari, continuă să atribuie preferinţelor alimentare şi celor sexuale o puternică semnificaţie morală? Liberalii îi califică uneori pe

conservatorii religioşi drept puritani care consideră un păcat orice altă poziţie în patul conjugal în afară de cea a misionarului. Conservatorii pot însă să se amuze la fel de bine pe seama eforturilor liberalilor de a se decide asupra unui mic dejun echilibrat – între reguli morale privind ouăle produse de găini crescute în libertate, cafeaua provenită din comerţul echitabil, caracterul natural al produselor şi varietatea de toxine, dintre care unele (precum porumbul sau boabele de soia modificate genetic) sunt mai nocive din punct de vedere spiritual decât biologic. Chiar dacă Tunel avea dreptate susţinând că cei mici iau drept reper vătămarea atunci când identifică actele imorale, eu nu-mi puteam da seama cum ar fi putut ajunge copiii din Vest – ca să nu mai spun de cei din triburile azande, ilongot sau hua – la asemenea concluzii privind puritatea şi poluarea. Dezvoltarea morală trebuie să însemne totuşi mai mult decât regulile încropite de cei mici pe măsură ce adoptă perspectiva altora şi empatizează cu durerea lor. Trebuie să fie ceva care transcende raţionalismul.

Marea dezbatere

Când antropologii scriau despre moralitate, vorbeau parcă într-o altă limbă decât psihologii pe care îi citisem. Cheia care m-a ajutat să descifrez diferenţele dintre cele două domenii a fost o lucrare care tocmai fusese publicată de Richard Shweder, fostul îndrumător al lui Fiske de la Universitatea din Chicago.24 Shweder, specializat în antropologie şi psihologie culturală, locuise şi lucrase în Orissa, un stat de pe coasta de est a Indiei. El descoperise diferenţe majore între gândirea locuitorilor de acolo şi cea a americanilor în ceea ce priveşte personalitatea şi individualitatea, aceste diferenţe corespunzând celor manifestate în modul de a percepe moralitatea. Shweder citează părerea antropologului Clifford Geertz despre

modul neobişnuit al occidentalilor de a percepe oamenii ca entităţi distincte:

Oricât de statornică ni s-ar părea nouă, concepţia vestică privind omul ca univers limitat, unic şi mai mult sau mai puţin motivaţional şi cognitiv, ca centru dinamic de conştiinţă, emoţie, raţiune şi acţiune, organizat ca un tot distinctiv şi contrastând atât cu alte asemenea ansambluri, cât şi cu propriul fundament social şi natural, este o percepţie destul de neobişnuită în contextul culturilor lumii.25

Shweder a oferit o idee simplă pentru a explica diferenţele individuale atât de vaste din cadrul diverselor culturi: toate societăţile trebuie să găsească rezolvarea unui mic set de întrebări referitoare la felul în care sunt ele orânduite, cel mai important lucru fiind modul în care se pot echilibra nevoile indivizilor şi cele ale grupurilor. Se pare că există doar două soluţii de bază pentru a răspunde la această întrebare. Majoritatea societăţilor au ales *sociocentrismul* ca soluţie, subordonând nevoile individului celor ale grupurilor şi ale instituţiilor. În opoziţie, soluţia *individualistă* plasează individul în centrul preocupărilor, societatea deservind nevoile acestuia.26 Sociocentrismul a predominat în societăţile antice, însă individualismul a devenit un rival de temut în Epoca Luminilor. În secolul XX, individualismul aproape a eliminat abordarea sociocentrică, odată cu răspândirea accelerată a drepturilor individuale şi a culturii de consum, lumea occidentală fiind îngrozită de atrocităţile săvârşite de ultrasociocentricul regim fascist şi de cel comunist. (După această definiţie, sociocentrismul nu caracterizează statele europene care dispun de puternice sisteme de siguranţă socială. Ele doar îşi protejează foarte bine *indivizii* de vicisitudinile vieţii.)

Shweder credea că teoriile lui Kohlberg şi cele ale lui

Tunel erau formulate de către şi pentru oamenii care trăiau în societăţi individualiste. Nu era convins că aceste teorii s-ar putea aplica în Orissa, unde moralitatea era sociocentrică, indivizii erau interdependenţi şi nu exista o demarcaţie atât de clară între regulile morale (care previn vătămarea) şi convenţiile sociale (reglementând conduite care nu implicau direct vătămarea). Pentru a-şi testa ideile, Shweder, împreună cu doi colaboratori, a conceput treizeci şi nouă de povestiri foarte scurte în care cineva comite un act care încalcă o regulă fie din Statele Unite, fie din Orissa. Cercetătorii au intervievat apoi 180 de copii (cu vârste între cinci şi treisprezece ani) şi 60 de adulţi care locuiau în Hyde Park (cartierul în care se află Universitatea din Chicago), punându-le întrebări în legătură cu aceste povestiri. Apoi au intervievat un eşantion similar de copii şi adulţi brahmani din oraşul Bhubaneswar (vechi loc de pelerinaj din Orissa) 27, precum şi 120 de persoane din caste de rang inferior („cei de neatins”). Demersul s-a dovedit a fi unul de o mare amploare – 600 de interviuri prelungite în două oraşe foarte diferite.

În interviuri s-a folosit, mai mult sau mai puţin, metoda lui Tunel, însă scenariile acopereau o gamă mult mai largă de conduite decât cele pe care acesta le cercetase de-a lungul timpului. După cum se poate vedea în partea de sus a figurii 1.1, persoanele din unele povestiri au rănit sau tratat în mod nedrept alţi indivizi, iar subiecţii (cei intervievaţi) din ambele ţări au condamnat aceste acţiuni, spunând că erau greşite – fără echivoc şi universal greşite. Indienii nu au condamnat în schimb alte cazuri care păreau (din perspectiva americanilor) să implice la fel de limpede vătămarea şi nedreptatea (vezi partea de mijloc).

Majoritatea celor treizeci şi nouă de povestiri nu

înfăţişau acte de violenţă fizică sau nedreptate, sau cel puţin nimic din ceea ce ar fi putut detecta un copil de cinci ani, şi aproape toţi americanii au spus că aceste fapte erau permisibile (vezi partea de jos a figurii 1.1). Dacă indienii au spus că aceste fapte erau greşite, atunci Tunel ar spune că le priveau ca pe simple încălcări ale convenţiilor sociale. Cu toate acestea, majoritatea subiecţilor din estul Indiei – chiar şi copiii de cinci ani – au spus că aceste fapte erau greşite, universal şi fără echivoc greşite. Practicile indiene legate de mâncare, sex, îmbrăcăminte şi relaţii între sexe erau aproape întotdeauna judecate ca principii morale, nu ca simple convenţii sociale, între adulţii şi copiii din fiecare oraş existând foarte puţine diferenţe. Cu alte cuvinte, Shweder nu a găsit aproape nicio urmă a gândirii sociale convenţionale în cultura sociocentrică din Orissa, unde, după cum spune chiar el, „ordinea socială este o ordine morală”. Moralitatea era mult

Fapte care atât indienilor, cât şi americanilor li s-au părut greşite:

În timp ce se plimba, un bărbat a văzut un câine dormind pe drum. S-a dus la el şi l-a lovit.

Un tată i-a spus fiului său: „Dacă treci examenul cu bine, o să-ţi cumpăr un stilou”. Fiul a luat examenul cu bine, însă tatăl său nu i-a dat nimic.

Fapte care li s-au părut greşite americanilor, dar pe care indienii le-au considerat a fi acceptabile:

O tânără femeie căsătorită a mers singură la cinema, fără să-şi informeze soţul despre acest lucru. Când s-a întors acasă, soţul i-a spus: „Dacă mai faci asta, te învineţesc în bătaie”. Ea a făcut-o din nou; el a învineţit-o în bătaie. (Judecaţi fapta soţului.)

Un bărbat avea un fiu şi o fiică, ambii căsătoriţi. După moartea tatălui, fiul a pus stăpânire pe majoritatea averii. Fiica s-a ales cu o mică parte. (Judecaţi fapta fiului.)

Fapte care indienilor li s-au părut greşite, dar pe care americanii le-au considerat a fi acceptabile:

Într-o familie, fiul de douăzeci şi cinci de ani se adresează tatălui său folosindu-i numele mic.

O femeie a gătit orez şi a vrut să mănânce cu soţul său şi cu fratele mai mare al acestuia. Apoi a mâncat cu ei. (Judecaţi fapta femeii.)

O văduvă din comunitatea de care aparţineţi mănâncă peşte de două sau de trei ori pe săptămână.

După ce a defecat, o femeie nu şi-a schimbat hainele înainte să gătească.

Figura 1.1. *O parte dintre cele treizeci şi nouă de povestiri folosite de Shweder, Mahapatra şi Miller, iç şi*.

mai cuprinzătoare şi mai densă în Orissa; aproape orice activitate putea avea o încărcătură morală şi, dacă astfel stăteau lucrurile, atunci teoria lui Tunel devenea mai puţin plauzibilă. Copiii nu înţelegeau moralitatea singuri, pe baza principiului solid conform căruia vătămarea este ceva rău.

Chiar şi în Chicago, Shweder a identificat relativ puţine dovezi ale gândirii sociale convenţionale. Existau numeroase povestiri în care nu se regăseau nedreptăţi sau violenţă, precum cazul unei văduve care mânca peşte, fiind de aşteptat ca americanii să le califice drept normale. Mai important însă este că ei nu priveau aceste situaţii ca pe nişte convenţii sociale care puteau fi schimbate prin consensul comunităţii. Părerea lor era că văduvele puteau mânca absolut tot ce le trecea prin cap, iar dacă există vreo ţară în care oamenii încearcă să limiteze libertatea văduvelor, ei bine, atunci greşesc amarnic. Chiar şi în Statele Unite, ordinea socială este o ordine morală, însă este o ordine individualistă, construită în spiritul protejării indivizilor şi a libertăţilor acestora. Distincţia dintre moralitate şi simplele convenţii nu este un instrument pe

care copiii de pretutindeni îl pot folosi pentru a-şi construi cunoaşterea morală. Această distincţie este de fapt un artefact cultural, un produs colateral necesar al soluţiei individualiste privind modul în care grupurile şi indivizii se raportează unii la alţii. Atunci când indivizii sunt pe primul loc, devansând societatea, orice regulă sau practică socială care limitează libertatea personală este pusă sub semnul întrebării. Dacă nu protejează de rău, ea nu se poate justifica din punct de vedere moral. Este doar o convenţie socială.

Studiul lui Shweder a fost un atac major la adresa întregii abordări raţionaliste, iar Tunel nu a rămas indiferent. El a scris un lung eseu dezaprobator în care evidenţia faptul că multe dintre cele treizeci şi nouă de povestiri ale lui Shweder erau întrebări-capcană: aveau sensuri diferite în India şi în America.28

De exemplu, hinduşii din Orissa cred că peştele este un aliment „fierbinte", care stimulează apetitul sexual al individului. Dacă o văduvă mănâncă asemenea alimente fierbinţi, este mai predispusă să aibă relaţii sexuale cu cineva, lucru care ar aduce o ofensă spiritului soţului său decedat şi ar împiedica-o să se reîncarneze pe o treaptă superioară. Tunel susţinea că, odată ce se iau în considerare „ipotezele informaţionale" ale indienilor privind felul în care funcţionează lumea, se constată că majoritatea celor treizeci şi nouă de povestiri ale lui Shweder chiar *erau* încălcări morale, rănind victimele în moduri pe care americanii nu le puteau înţelege. Aşadar, studiul lui Shweder nu contrazicea afirmaţiile lui Tunel; el le-ar putea chiar susţine, dacă am şti cu siguranţă că subiecţii indieni intervievaţi de Shweder identificau latura negativă din acele povestiri.

Dezgust şi necuviinţă

Când am citit eseurile lui Shweder şi Tunel, am avut

două reacţii puternice. Prima a fost un acord intelectual cu apărarea lui Tunel. Shweder nu folosise acele întrebări „capcană” din viclenie, ci pentru a demonstra că regulile privind alimentele, îmbrăcămintea, modul de adresare şi alte lucruri aparent convenţionale se pot întrepătrunde într-o reţea morală foarte densă. Cu toate acestea, am fost de acord cu Tunel că studiului lui Shweder îi lipsea o verificare experimentală importantă: subiecţii săi nu au fost întrebaţi de vătămare. Dacă Shweder dorea să demonstreze că în Orissa moralitatea depăşeşte graniţele vătămării, atunci trebuia să arate că oamenii sunt dispuşi să condamne moral fapte pe care *chiar ei* le-au calificat drept inofensive.

A doua mea reacţie a fost un sentiment instinctiv că Shweder avea până la urmă dreptate. Explicaţia sa privind moralitatea sociocentrică se potrivea foarte bine cu etnografiile pe care le citisem la cursurile lui Fiske. Accentul pus de acesta pe emoţiile morale a constituit o adevărată plăcere după ce-am citit toate acele studii ştiinţifice despre dezvoltarea cognitivă. Mă gândeam că dacă cineva ar face un studiu adecvat – în care să se identifice modurile de percepere a vătămării – afirmaţiile lui Shweder privind diferenţele culturale ar trece testul. Următorul semestru l-am petrecut întrebându-mă cum aş putea deveni chiar eu acel cineva.

Am început să scriu povestioare foarte scurte despre persoane care fac lucruri reprobabile, însă în aşa fel încât nimeni nu este rănit. Le-am numit „încălcări inofensive ale tabuurilor”, iar două dintre ele au fost redate la începutul acestui capitol (cea despre mâncatul câinelui şi... al puiului). Am inventat zeci de astfel de povestioare, descoperind destul de repede că acelea care funcţionau cel mai bine intrau în două categorii: dezgust şi necuviinţă. Dacă vrei ca oamenii să aibă un acces scurt de repulsie,

fără să le dai vreo victimă care să le justifice condamnarea morală, povesteşte-le despre indivizi care fac lucruri dezgustătoare sau necuviincioase, însă asigură-te că acele lucruri sunt înfăptuite departe de ochii celorlalţi, astfel încât nimeni să nu fie ofensat. De exemplu, una dintre povestirile mele despre necuviinţă era următoarea: „O femeie face curat în dulap şi găseşte un steag vechi al Statelor Unite. Nu mai are nevoie de el, aşa că-l taie în bucăţi şi le foloseşte drept cârpe pentru a-şi face curăţenie în baie”.

Ideea mea era aceea de a le da adulţilor şi copiilor povestiri care să le stârnească reacţii instinctive legate de norme culturale importante care contravin judecăţilor despre caracterul inofensiv şi apoi de a vedea care forţă era mai puternică. Raţionalismul lui Tunel prevedea că argumentele privind vătămarea constituie baza judecăţii morale, astfel încât, deşi oamenii ar spune că nu e bine să-ţi mănânci câinele, actul ar fi privit ca o violare a unei convenţii sociale. (*Noi* nu ne mâncăm câinii, dar, dacă unii din altă ţară vor mai degrabă să-şi mănânce fostele animale de companie decât să le îngroape, cine suntem noi să-i criticăm?) Pe de altă parte, teoria lui Shweder spune că ipotezele lui Tunel sunt acceptate doar de societăţile seculare individualiste, nu şi de altele. Concepusem deci un studiu. Rămăsese doar să găsesc acele alte locuri.

Vorbeam destul de bine spaniola, astfel că, atunci când am aflat că în iulie 1989 se ţinea la Buenos Aires o conferinţă importantă a psihologilor latino-americani, mi-am cumpărat un bilet de avion. Nu cunoşteam pe nimeni şi nici nu aveam habar cum să încep o colaborare ştiinţifică internaţională, aşa că m-am dus la toate prelegerile care aveau vreo legătură cu moralitatea. Am fost întristat să descopăr că psihologia nu era foarte ştiinţifică în America Latină. Era în schimb deosebit de teoretică, iar o mare

parte a acelor teorii erau marxiste, axate pe opresiune, colonialism şi putere. Aproape că renunţasem la orice speranţă, când am ajuns din întâmplare la o conferinţă prezidată de nişte psihologi brazilieni care foloseau metodele lui Kohlberg pentru a studia dezvoltarea morală. La sfârşit, am discutat cu moderatoarea conferinţei, Angela Biaggio, şi cu masteranda sa, Silvia Koller. Deşi amândurora le plăcea abordarea lui Kohlberg, erau dornice să afle şi alte alternative. Biaggio m-a invitat să le vizitez după conferinţă, la universitatea lor din Porto Alegre, capitala celui mai sudic district al Braziliei.

Brazilia de sud este cea mai europenizată parte a ţării, cu o populaţie alcătuită în cea mai mare parte din imigranţi portughezi, germani şi italieni care au ajuns aici în secolul al XIX-lea. Arhitectura modernă a oraşului şi prosperitatea clasei mijlocii m-au dezamăgit la început, fiind departe de America Latină pe care mi-o închipuisem eu. Aş fi vrut ca studiul meu transcultural să se desfăşoare într-un loc exotic, ca Orissa. Silvia Koller a fost, în schimb, un colaborator desăvârşit, venind cu două idei pentru a lărgi diversitatea culturală a studiului nostru. Mai întâi, a sugerat să aplicăm studiul la nivel de clasă socială.

Diviziunea dintre bogaţi şi săraci este atât de adâncă în Brazilia, încât e ca şi cum oamenii ar trăi în ţări diferite. Ne-am hotărât să intervievăm adulţi şi copii din clasa mijlocie educată, dar şi din clasa de jos, adulţi care lucrau ca servitori pentru cei bogaţi (şi a căror educaţie rareori depăşea nivelul clasei a opta), şi copii de la o şcoală de stat din cartierul în care locuiau majoritatea servitorilor. În al doilea rând, Silvia avea un prieten care tocmai fusese angajat ca profesor în Recife, un oraş din nord-estul ţării, o regiune foarte diferită de Porto Alegre. Silvia a aranjat să-i fac o vizită prietenului său, Graça Dias, în luna următoare.

Timp de două săptămâni am lucrat cu Silvia şi cu o

echipă de studenţi, traducând povestioarele mele inofensive în portugheză, selectându-le pe cele mai bune, cizelând întrebările de probă şi testând scenariul interviului nostru pentru a ne asigura că totul putea fi uşor înţeles, chiar şi de către cei mai puţin educaţi subiecţi, dintre care unii erau analfabeţi. Apoi am plecat în Recife, unde, împreună cu Graça, am instruit o echipă de studenţi care urma să efectueze interviurile în acelaşi fel ca în Porto Alegre. În Recife am simţit în cele din urmă că lucrez într-un loc exotic, tropical, cu străzile vibrând de muzică braziliană şi cu fructe de mango ce-mi cădeau coapte la picioare. Mai mult decât atât, oamenii din nord-estul Braziliei au origini amestecate (africane şi europene), iar regiunea este mai săracă şi mai puţin tehnologizată decât Porto Alegre.

Întors în Philadelphia, mi-am instruit propria echipă de intervievatori şi am monitorizat strângerea datelor de la cele patru grupuri de subiecţi din Philadelphia. Prin urmare, conceperea studiului s-a ghidat după ceea ce numim metoda „trei cu doi cu doi”, adică am avut trei oraşe, iar în fiecare oraş am avut două niveluri de clase sociale (înaltă şi joasă), iar în fiecare clasă socială am avut câte două grupe de vârstă: copii (cu vârste între zece şi doisprezece ani) şi adulţi (cu vârste între optsprezece şi douăzeci şi opt de ani). Astfel am avut douăsprezece grupe, cu câte treizeci de persoane în fiecare, ajungându-se la un total de 360 de interviuri. Numărul mare de subiecţi mi-a permis să realizez teste statistice pentru a identifica efectele independente ale unor factori precum mediul urban, clasa socială şi vârsta. Am prevăzut că Philadelphia va fi cel mai individualist oraş dintre cele trei (şi astfel cel mai apropiat de accepţiunea lui Tunel), iar Recife va fi cel mai sociocentric (şi, prin urmare, mai aproape de gândirea locuitorilor din Orissa).

Rezultatele au fost cât se poate de clar în favoarea lui Shweder. În primul rând, toate cele patru grupe din Philadelphia au confirmat ipoteza lui Tunel conform căreia americanii disting foarte clar între abaterile morale şi cele convenţionale. Am folosit astfel două istorisiri luate direct din cercetările lui Tunel: o fetiţă îl împinge pe un băieţel dintr-un leagăn (o abatere morală clară) şi un băieţel refuză să poarte uniforma şcolii (o abatere convenţională). Astfel, metodele mele au fost validate. Aceasta însemna că posibilele diferenţe rezultate din inofensivele povestioare tabu nu puteau fi atribuite vreunui joc de cuvinte pe care l-am folosit în formularea întrebărilor sau în modul în care mi-am instruit intervievatorii. Brazilienii din clasele de sus priveau aceste povestiri întocmai ca americanii. Însă copiii brazilieni din clasa muncitoare spuneau de obicei că e greşit, şi chiar universal greşit, să încalci convenţiile sociale şi să nu porţi uniforma. În Recife, mai ales, copiii din clasa muncitoare îl judecau pe rebelul fără uniformă exact la fel cum o judecau pe fetiţa care împinsese băieţelul din leagăn. Tiparul acesta susţinea ipoteza lui Shweder: amplitudinea distincţiei dintre regulile morale şi cele convenţionale varia în funcţie de diversele grupe culturale.

Al doilea lucru pe care l-am descoperit a fost că oamenii reacţionau la povestioarele mele inofensive despre tabuuri exact aşa cum prevăzuse Shweder: locuitorii din Philadelphia care aparţineau clasei superioare spuneau că acestea sunt încălcări ale convenţiilor sociale, iar locuitorii din clasele inferioare din Recife spuneau că sunt abateri morale. Existau efecte separate semnificative ale mediului urban (cei din Porto Alegre erau mai moralizatori decât cei din Philadelphia, iar cei din Recife, mai moralizatori decât cei din Porto Alegre), ale clasei sociale (cei din clasa de jos aveau o judecată morală mai strictă decât cei din clasele

superioare) şi ale vârstei (copiii erau mai moralişti decât adulţii). În mod neaşteptat, efectul clasei sociale a fost mai pregnant decât cel al mediului urban. Cu alte cuvinte, oamenii educaţi din toate cele trei oraşe se asemănau mai mult între ei decât cu propriii vecini din clasele de jos. Zburasem mii de kilometri în sud ca să găsesc deosebiri morale când, de fapt, existau mai multe discrepanţe la câteva cartiere spre vest de campusul în care mă aflam deja, în vecinătatea destul de săracă din apropierea universităţii.

Cea de-a treia descoperire a fost că diferenţele identificate s-au verificat atunci când am testat percepţiile privind vătămarea. Am inclus o întrebare de sondaj care ancheta direct, după fiecare povestire: „Credeţi că a fost cineva rănit de ceea ce a făcut [persoana din povestire]?” Dacă ipotezele lui Shweder au rezultat în urma percepţiei unor victime ascunse (aşa cum sugerase Tunel), atunci diferenţele mele transculturale ar fi trebuit să dispară atunci când am eliminat subiecţii care au răspuns afirmativ la această întrebare. Însă, atunci când i-am filtrat pe aceştia, diferenţele au devenit mai mari, nu mai mici. Acest lucru era o dovadă clară în sprijinul afirmaţiei lui Shweder care susţinea că domeniul moral trece dincolo de prezenţa vătămării. Majoritatea subiecţilor mei au spus că abaterile inofensive din povestirile legate de tabuuri erau universal greşite, deşi nimeni nu fusese rănit.

Cu alte cuvinte, Shweder a câştigat disputa. Am reprodus concluziile lui Tunel, folosind metodele acestuia pe subiecţi asemenea mie – occidentali educaţi şi crescuţi într-o cultură

Am auzit odată un interviu privind judecata morală în stilul lui Kohlberg, în toaleta unui restaurant McDonald’s din Indiana de nord. Persoana intervievată – subiectul – era un bărbat alb, în vârstă de aproximativ treizeci de ani.

Cel care lua interviul era, de asemenea, de sex masculin, alb şi în vârstă de patru ani. Interviul a început când cei doi se aflau la pisoare alăturate.

Intervievator: *Tată, ce s-ar întâmpla dacă aş face caca aici* [*în pisoar*]?

subiect: *Ar fi greţos*. *Hai, trage apa*. *Acum mergem să ne spălăm pe mâini*. [*Perechea s-a mutat apoi la chiuvete*] intervievator: *Tată, ce s-ar întâmpla dacă aş face caca în chiuvetă*?

subiect: *Cei care lucrează aici s-ar supăra pe tine*. intervievator: *Şi ce s-ar întâmpla dacă aş face caca în chiuveta de acasă*?

subiect: *M-aş supăra pe tine*.

Intervievator: *Ce s-ar întâmpla dacă tu ai face caca în chiuveta de acasă*?

subiect: *Mama s-ar supăra pe mine*.

Intervievator: *Ei bine, şi ce s-ar întâmpla dacă toţi am face caca în chiuveta de acasă*? subiect: [pauză] *Cred că toţi am da de necaz*. intervievator: [râzând] *Da, am da cu toţii de necaz*! subiect: *Hai să mergem să ne uscăm pe mâini*. *Trebuie să plecăm*.

Observaţi abilitatea şi insistenţa intervievatorului, care caută un răspuns mai profund, modificând abaterile pentru a-l elimina pe cel care pedepseşte. Cu toate acestea, chiar şi atunci când toţi cooperează, încălcând regula împreună, astfel încât niciunul nu-şi mai poate asuma rolul celui care pedepseşte, subiectul continuă să se agaţe de noţiunea unei dreptăţi cosmice, conform căreia, într-un fel sau altul, întreaga familie „ar da de necaz”.

Bineînţeles, tatăl nu încearcă să-şi demonstreze cu adevărat cea mai bună judecată morală. Aceasta este menită de obicei să-i influenţeze pe alţii (vezi capitolul 4), iar aici tatăl încearcă să-i insufle copilului său curios emoţiile potrivite – dezgust şi teamă – pentru a-i motiva

comportamentul adecvat atunci când se află într-o toaletă.

Individualistă –, însă am confirmat afirmaţia lui Shweder, care susţinea că teoria lui Tunel nu era fundamentată. Moralitatea diferă în funcţie de ţară şi de clasa socială. Pentru majoritatea indivizilor pe care i-am inclus în studiul meu, moralitatea trecea dincolo de noţiunile legate de vătămare sau corectitudine.

Era greu să-mi imaginez cum ar fi interpretat un raţionalist aceste rezultate. Cum ar fi putut copiii să-şi formeze propriile noţiuni morale legate de dezgust şi necuviinţă prin simple observaţii personale legate de vătămare? Trebuie să existe şi alte surse de cunoştinţe morale, inclusiv învăţarea culturală (după cum susţinea Shweder) sau intuiţiile morale înnăscute legate de dezgust şi necuviinţă (după cum am susţinut eu câţiva ani mai târziu).

Inventarea victimelor

Deşi rezultatele au demonstrat exact ceea ce prevăzuse Shweder, de-a lungul cercetărilor au existat şi unele surprize. Cea mai mare dintre acestea a fost aceea că atât de mulţi subiecţi au încercat să inventeze victime. Am scris povestirile cu grijă, pentru a elimina orice fel de atingere adusă altora şi, cu toate acestea, în 38% dintre cele 1 620 de ori când oamenii au auzit o povestire inoffensivă-necuviincioasă, ei au pretins că cineva a avut de suferit. De exemplu, în povestirea cu câinele, mulţi au spus că însăşi familia va suferi, pentru că li se va face rău de la carnea de câine. Era oare acesta un exemplu de „presupuneri informaţionale” despre care vorbea Tunel? Oare oamenii chiar condamnau acţiunile *pentru că* prevedeau aceste urmări, sau era invers – oamenii *inventau* asemenea urmări pentru că deja condamnaseră acţiunea în sine?

Am efectuat personal multe dintre interviurile de la

Philadelphia, şi era clar că majoritatea acestor presupuse vătămări erau invenţii *post hoc*. Oamenii condamnau de obicei acţiunile foarte repede – nu păreau să aibă nevoie de prea mult timp ca să se decidă asupra unei păreri. Însă le trebuia adesea mai mult timp pentru a inventa o victimă, şi de obicei aduceau în discuţie o astfel de victimă fără prea mare convingere şi aproape cu jenă. După cum a spus unul dintre subiecţi: „Păi, nu ştiu, poate că femeia se va simţi mai târziu vinovată fiindcă a aruncat steagul”. Multe dintre aceste presupuse victime erau de-a dreptul incredibile, precum copilul care a blamat-o pe femeia care a sfâşiat steagul, afirmând că bucăţile de steag ar putea înfunda vasul toaletei, cauzând astfel o inundaţie.

Însă lucrurile deveneau şi mai interesante atunci când eu sau ceilalţi operatori puneam la îndoială aceste presupuse victime inventate. Mi-am instruit operatorii să-i corecteze cu blândeţe pe subiecţi atunci când susţineau lucruri care contraziceau textul povestirii. De exemplu, când cineva a spus „Nu e bine să taie steagul, pentru că, dacă ar vedea-o un vecin, acesta s-ar simţi ofensat”, operatorul a replicat: „Ei bine, în poveste se spune clar că nu a văzut-o nimeni. Mai credeţi că a greşit tăind steagul?” Totuşi, chiar şi atunci când subiecţii recunoşteau că presupusa lor victimă este o simplă născocire, refuzau să spună că actul era unul corect. Continuau să caute o altă victimă. Spuneau lucruri de genul: „Ştiu că este greşit, dar nu pot să-mi dau seama de ce”. Păreau să fie *consternaţi din punct de vedere moral* – amuţiţi de neputinţa lor de a da o explicaţie verbală pentru ceea ce ştiau intuitiv.29

Aceşti subiecţi judecau. Se străduiau din răsputeri să raţioneze. Dar nu era o judecată care căuta adevărul, ci una care venea în întâmpinarea propriilor reacţii emoţionale. Era acea judecată descrisă de filosoful David Hume, care a scris în 1739 că „raţiunea este, şi ar trebui

să fie, supusă pasiunilor, şi nu poate sluji vreodată altui scop decât acela de a li se supune şi a le servi” 30.

Am găsit dovezi în sprijinul afirmaţiei lui Hume. Am aflat că judecata morală se supune adeseori emoţiilor morale, aceasta fiind o provocare pentru abordarea raţionalistă care domina psihologia morală. Am publicat aceste rezultate într-una dintre cele mai bune reviste de psihologie în octombrie 199331 şi apoi am aşteptat cu nerăbdare reacţiile. Ştiam că domeniul psihologiei morale nu avea să se schimbe peste noapte doar pentru că un masterand oarecare a venit cu nişte informaţii care nu se potriveau cu paradigma predominantă. Ştiam că dezbaterile din domeniu puteau fi foarte aprinse (deşi întotdeauna foarte politicoase). Totuşi, nu m-am aşteptat să nu primesc niciun fel de răspuns. Iată-mă, crezând că am efectuat o cercetare definitivă pentru a clarifica o dezbatere importantă din psihologia morală, şi totuşi aproape nimeni nu mi-a citat lucrarea – nici măcar pentru a o contrazice – în primii cinci ani după publicare.

Dizertaţia mea a aterizat cu o bufnitură surdă, în parte din cauză că fusese publicată într-o revistă de psihologie socială. Însă, la începutul anilor ’90, domeniul psihologiei morale făcea încă parte din psihologia dezvoltării. Dacă te considerai un psiholog moral, însemna că studiezi judecata morală şi felul în care aceasta a evoluat de-a lungul timpului şi îl citai pe Kohlberg din plin, fie că erai sau nu de acord cu el.

Însă psihologia însăşi era pe cale să se schimbe şi să devină mult mai emoţională.

Pe scurt

De unde vine moralitatea? Cele mai cunoscute două răspunsuri sunt acelea că este înnăscută (răspunsul nativist) sau că e învăţată în copilărie (răspunsul empirist). În acest capitol, am luat în considerare şi o a treia

posibilitate, răspunsul raţionalist, care domina psihologia morală atunci când am intrat în acest domeniu: aceea că moralitatea este autoconstruită de copii, pe baza experienţelor proprii care implică vătămarea. Copiii ştiu că e greşit să faci rău, pentru că nu le place să sufere, şi treptat îşi dau seama că e greşit să-i răneşti pe alţii, ajungând astfel să înţeleagă corectitudinea şi, în cele din urmă, dreptatea. Am explicat şi de ce am ajuns să fiu în dezacord cu acest răspuns în urma cercetărilor întreprinse în Brazilia şi în Statele Unite. Am tras în schimb concluzia că:

Domeniul moral diferă în funcţie de cultură. Este deosebit de îngust în culturile occidentale, educate şi individualiste. Culturile sociocentrice extind spectrul moral pentru a include şi a ordona mai multe aspecte ale vieţii.

Oamenii au uneori sentimente instinctive – mai ales legate de dezgust şi necuviinţă – care le pot influenţa judecata. Judecata morală este uneori o născocire *post hoc*.

Moralitatea nu poate fi autoconstruită în întregime de către copii, pe baza înţelegerii treptate a vătămării. Educaţia sau consilierea culturală are cu certitudine un rol mai important decât i-au atribuit teoriile raţionaliste.

Dacă moralitatea nu este generată în primul rând de judecată, atunci candidaţii cei mai plauzibili ar fi un fel de amestec între factorii înnăscuţi şi învăţarea socială. În restul acestei cărţi voi încerca să explic cum poate fi moralitatea înnăscută (ca set de intuiţii evoluate) şi învăţată (pe măsură ce copiii aplică acele intuiţii într-o anumită cultură). Suntem născuţi să fim cinstiţi, dar trebuie să aflăm mai exact în ce privinţe ar trebui să fim astfel.

2

Câinele intuitiv şi coada sa raţională

Unul dintre cele mai mari adevăruri din psihologie este faptul că mintea e împărţită în segmente care uneori se află în conflict.[1] A fi om înseamnă să te simţi tras în diferite direcţii şi să te minunezi – uneori cu groază – de propria ta neputinţă de a-ţi controla acţiunile. Poetul roman Ovidiu a trăit în nişte vremuri în care oamenii credeau că bolile erau cauzate de dezechilibre ale vezicii biliare, însă ştia destulă psihologie încât să-şi pună unul dintre personaje să se lamenteze, spunând: „Fără să vreau, mă atrage o nouă putere şi una / Patima-mi spune, iar mintea mea, alta; văd ce este bine / Şi-ncuviinţez, dar m-atrage ce-i rău…” 2

Vechii gânditori ne-au oferit numeroase metafore pentru a înţelege acest conflict, însă puţine sunt la fel de colorate ca aceea din dialogul lui Platon, *Timaios*. Povestitorul, Timaios, explică felul în care zeii au creat universul, inclusiv pe noi, oamenii. Acesta spune că un zeu creator care era perfect şi care crea doar lucruri perfecte îşi popula noul univers cu suflete – şi ce ar fi mai desăvârşit într-un suflet decât judecata perfectă? Astfel, după ce a creat o mulţime de astfel de suflete perfecte şi raţionale, zeul creator s-a decis să facă o pauză, delegând ultima parte a creaţiei unor zeităţi mai mici, care s-au străduit cum au putut mai bine să-i construiască pe purtătorii acestor suflete.

Zeităţile au început prin a închide sufletele în cea mai desăvârşită formă, cea sferică, ceea ce explică de ce capetele noastre sunt mai mult sau mai puţin rotunde. Şi-au dat seama repede însă că aceste capete sferice s-ar confrunta cu dificultăţi şi neajunsuri rostogolindu-se pe suprafaţa denivelată a pământului. Atunci zeii au creat corpurile care să poarte aceste capete şi au însufleţit corpul cu un al doilea suflet – cu mult inferior, pentru că nu era nici raţional, nici nemuritor. Acest al doilea suflet

conţinea crâncene şi inevitabile afecte: întâi plăcerea, cea mai primejdioasă momeală a răului; apoi durerile, care ne îndepărtează de la bine; încumetarea şi frica, doi sfetnici nesăbuiţi; avântul războinic cel mai greu de potolit şi speranţa, care uşor se lasă ispitită către rătăcire. Şi, îmbinând toate acestea cu senzaţia iraţională şi cu dorinţa gata de orice, ei au alcătuit, în marginile necesităţii, felul muritor. 3

Plăcerile, emoţiile, simţurile. toate erau un rău necesar. Iar pentru a păstra distanţa între capul divin şi trupul neliniştit, cu ai săi „sfetnici nesăbuiţi”, zeii au creat gâtul.

Majoritatea miturilor creaţiei plasează un trib sau un strămoş în centrul creaţiei, încât pare ciudat să punem acest lucru pe seama unei facultăţi mentale – cel puţin până ne dăm seama că acest mit filosofic îi face pe filosofi să pară al naibii de buni. Le justifică poziţia perpetuă de mari preoţi ai raţiunii sau de imparţiali regi-filozofi. Este fantasma raţionalistă fundamentală – pasiunile sunt şi ar trebui să fie supuse doar raţiunii, pentru a inversa formularea lui Hume. Şi, dacă mai exista vreun dubiu privind dispreţul lui Platon faţă de pasiuni, Timaios adaugă că un om care-şi stăpâneşte emoţiile va duce o viaţă dreaptă şi raţională şi va renaşte într-un paradis celest de fericire eternă. Pe de altă parte, un om stăpânit de pasiuni se va reîncarna ca femeie.

De mii de ani, filosofia vestică a venerat raţiunea şi s-a îndoit de pasiuni.4 Există o linie directă care-l leagă pe Platon de Lawrence Kohlberg, prin Immanuel Kant. De-a lungul acestei cărţi mă voi referi la această atitudine idolatră numind-o *iluzia raţionalistă*. O numesc iluzie pentru că, atunci când un grup de oameni atribuie unui lucru un caracter sacru, membrii cultului îşi pierd abilitatea de a-l privi în mod raţional. Moralitatea uneşte şi

orbeşte. Adevăraţii credincioşi creează fantezii pioase care nu se potrivesc cu realitatea şi, la un moment dat, apare cineva care răstoarnă idolul de pe piedestal. Acesta a fost proiectul lui Hume, cu afirmaţia sa filosofică profanatoare că raţiunea nu este decât sclavul pasiunilor sale.[5]

Thomas Jefferson a oferit un model mult mai echilibrat al relaţiei dintre raţiune şi emoţie. În 1786, în timp ce ocupa funcţia de ambasador al Statelor Unite în Franţa, Jefferson s-a îndrăgostit. Maria Cosway era o artistă engleză tânără şi frumoasă de douăzeci şi şapte de ani care îi fusese prezentată lui Jefferson de un prieten comun. Jefferson şi Cosway au petrecut apoi orele următoare făcând exact ceea ce trebuie să facă doi oameni pentru a se îndrăgosti nebuneşte unul de celălalt. S-au plimbat prin Paris într-o minunată zi însorită, doi străini făcând schimb de aprecieri estetice despre un mare oraş. Jefferson a trimis mesageri, minţind ca să-şi anuleze întâlnirile din acea seară, pentru a prelungi întâlnirea în noapte. Cosway era măritată, deşi căsătoria părea a fi una deschisă, de convenienţă, şi istoricii nu ştiu cu exactitate până unde a ajuns relaţia celor doi în săptămânile care au urmat.[6] Însă, nu după mult timp, soţul Mariei a insistat s-o ducă înapoi în Anglia, lăsându-l astfel pe Jefferson îndurerat.

Pentru a-şi alina durerea, Jefferson i-a scris Mariei o scrisoare de dragoste, recurgând la un truc literar pentru a masca necuviinţa unei astfel de epistole adresate unei femei căsătorite. Jefferson a scris scrisoarea sub forma unui dialog între mintea şi inima sa, discutând înţelepciunea de a fi căutat „prietenia” deşi ştia prea bine că avea să ia sfârşit. Mintea lui Jefferson constituie idealul platonician al raţiunii, care ceartă inima pentru că le-a târât pe amândouă într-o încurcătură de toată frumuseţea. Inima cere îndurare minţii, dar aceasta îi răspunde printr-o

predică severă:

În această lume, totul se reduce la calcule. Înaintează deci cu precauţie, cântărind mereu. Pune de-o parte plăcerile pe care ţi le poate oferi orice obiect; dar nu te sfii să pui şi de cealaltă parte durerea care le va urma şi vezi apoi care cântăreşte mai greu.7

După ce îndură fiecare mustrare cu o oarecare pasivitate, inima se ridică în cele din urmă pentru a se apăra şi pentru a-i arăta minţii care-i este locul – şi anume să se ocupe de probleme care nu implică alţi oameni:

Atunci când natura ne-a pus în acelaşi trup, ne-a dat un imperiu divizat. Ţie ţi-a acordat domeniul ştiinţei; mie, pe cel al moralei. Atunci când cercul va trebui să fie ridicat la pătrat, sau când va trebui măsurată traiectoria unei comete; când va trebui calculat arcul cu cea mai mare rezistenţă sau materia cu cea mai mică, ocupă-te de asta; e problema ta; natura nu m-a înzestrat cu vreo ştiinţă despre acestea. În egală măsură, privându-te de sentimentele de compasiune, de bunăvoinţă, de gratitudine, de dreptate, iubire sau prietenie, natura nu ţi-a acordat controlul asupra lor. Pentru acestea ea a adaptat mecanismul inimii. Morala era prea importantă pentru fericirea omului spre a fi lăsată în seama incertelor ecuaţii ale minţii. Astfel, ea a fost întemeiată pe sentimente, nu pe ştiinţă.8

Avem deci acum trei modele ale minţii. Platon spunea că raţiunea *s-ar cuveni* să conducă, chiar dacă doar filosofii sunt cei care pot ajunge la cel mai înalt nivel de autoritate.9 Hume spunea că raţiunea este şi ar trebui să fie supusă pasiunilor. Iar Jefferson ne dă o a treia opţiune, în care raţiunea şi sentimentele sunt (şi ar trebui să fie) cârmuitori independenţi, precum împăraţii Romei, care au împărţit imperiul în jumătatea de vest şi cea de est. Cine are dreptate?

Profeţia lui Wilson

Platon, Hume şi Jefferson au încercat să înţeleagă modelul minţii umane fără ajutorul celui mai puternic instrument conceput vreodată pentru înţelegerea modului în care funcţionează organismele vii: teoria evoluţionistă a lui Darwin. Acesta din urmă era fascinat de moralitate pentru că orice exemplu de cooperare între vietăţi trebuia să fie în acord cu accentul pus de el pe concurenţă şi pe „supravieţuirea celui mai puternic” 10. Darwin a oferit mai multe explicaţii cu privire la modul în care ar fi putut evolua moralitatea, multe dintre acestea insistând pe emoţii precum compasiunea, care, credea el, este „piatra de temelie” a instinctelor sociale.11 El a scris şi despre sentimente precum ruşinea şi mândria, care erau asociate cu dorinţa de a avea o reputaţie bună. Darwin era nativist în ceea ce priveşte moralitatea: el credea că selecţia naturală ne-a dat minţi care erau deja încărcate cu emoţii morale.

Însă, odată cu progresul ştiinţelor sociale în secolul XX, cursul acestora a fost modificat de două valuri de moralism care au transformat nativismul într-o ofensă morală. Primul val a fost oroarea antropologilor şi a altora în faţa „darwinismului social” – ideea (propusă dar nu şi susţinută de Darwin) că cele mai bogate şi mai de succes naţiuni, rase şi fiinţe umane erau şi cele mai puternice. Drept urmare, ajutorul dat săracilor perturbă progresul natural al evoluţiei: le permite celor săraci să se înmulţească.12 Afirmaţia că unele rase erau superioare prin naştere altora a fost mai târziu susţinută de Hitler şi, astfel, dacă Hitler era nativist, atunci toţi naziştii au fost nativişti. (Această concluzie este ilogică, însă emoţional are sens dacă vă displace nativismul.) 13

Al doilea val de moralism a constat în politicile radicale care au inundat universităţile din America, Europa şi America Latină în anii ’60 şi ’70. De obicei, reformatorii

radicali vor să vă demonstreze că natura umană este o tabula rasa pe care poate fi schiţată orice fel de viziune utopică. Dacă evoluţia le-ar da bărbaţilor şi femeilor seturi diferite de dorinţe şi de abilităţi, de exemplu, acest lucru ar constitui un obstacol în calea egalităţii de şanse în numeroase profesii. Dacă nativismul ar putea fi folosit pentru a justifica structurile de putere existente, atunci el ar fi cu siguranţă greşit. (Din nou, aceasta este o eroare logică, însă astfel funcţionează mintea moralistă.)

Steven Pinker, psiholog cognitiv, a fost masterand al Universităţii Harvard în anii ’70. În cartea sa din 2002, *The Blank State*: *The Modern Denial of Human Nature* (*Tabula rasa*: *negarea modernă a naturii umane*), Pinker descrie felul în care oamenii de ştiinţă au trădat principiile ştiinţifice pentru a rămâne loiali mişcării progresiste. Cercetătorii au devenit „exhibiţionişti morali” în sălile de curs, demonizându-şi colegii şi îndemnându-şi studenţii să evalueze ideile nu pentru adevărul lor, ci pentru apartenenţa la idealurile progresiste de tipul egalităţii rasiale şi de gen.14

Trădarea ştiinţei n-a fost nicăieri mai evidentă decât în atacurile asupra lui Edward O. Wilson, cercetător de o viaţă al furnicilor şi ecosistemelor. În 1975, Wilson a publicat *Sociobiology*: *The New Synthesis* (*Sociobiologia*: *noua sinteză*). Cartea urmărea felul în care selecţia naturală, care modelase, fără îndoială, corpurile animalelor, îşi pusese amprenta şi asupra comportamentului lor. Această idee nu era una controversată, însă Wilson îndrăznise să susţină în capitolul său final că selecţia naturală influenţase şi comportamentul *uman*. Wilson credea că natura umană există cu adevărat şi că ea restrânge ansamblul lucrurilor pe care le putem înfăptui atunci când ne creştem copiii sau creăm noi instituţii sociale.

Wilson a recurs la etică pentru a ilustra acest lucru. În acea vreme, era profesor la Harvard, alături de Lawrence Kohlberg şi filosoful John Rawls, şi cunoştea foarte bine teoriile lor raţionaliste privind drepturile şi dreptatea.[15] Lui Wilson îi era clar că raţionaliştii generau *de fapt* justificări inteligente pentru intuiţiile morale care erau cel mai bine explicate de evoluţionism. Oare oamenii cred în drepturile omului pentru că acestea chiar există, precum adevărurile matematice, aflate pe un raft cosmic lângă teorema lui Pitagora, gata să fie descoperite de gânditorii platonicieni? Sau simt repulsie şi compasiune când aud povestiri despre tortură şi apoi inventează o poveste despre drepturile universale pentru a-şi justifica sentimentele?

Wilson se afla pe aceeaşi poziţie ca Hume. Îi acuza pe filosofii morali că nu fac decât să inventeze justificări după ce „consultau centrii emoţionali” ale propriilor creiere.[16] Wilson a prevăzut că studiul eticii nu va mai fi de resortul filosofilor şi se va „biologiza”, potrivindu-se mai bine cu nou-apăruta ştiinţă a naturii umane. O astfel de legătură între filosofie, biologie şi evoluţionism ar fi un exemplu al „noii sinteze” la care visa Wilson şi pe care o numise mai apoi *consilienţă* – „suprapunerea” ideilor pentru a crea un corp ştiinţific unitar.[17]

Profeţii critică starea de statu-quo, atrăgându-şi adesea ostilitatea celor care se află la putere. Drept urmare, Wilson merită să fie numit un profet al psihologiei morale. A fost criticat şi hărţuit în scris şi în public.[18] A fost numit fascist, justificând astfel pentru unii acuzaţia că era rasist, iar pentru alţii încercarea de a-l împiedica să vorbească în public. Protestatarii care au încercat să întrerupă unul dintre discursurile sale ştiinţifice s-au năpustit pe scenă, strigând în cor „Wilson, rasistule, nu te poţi ascunde, te acuzăm de genocid” [19].

Emoţionalii ani ’90

În 1987, când începusem studiile postuniversitare, ostilităţile încetaseră şi sociobiologia fusese discreditată – cel puţin asta înţelesesem după ce-i auzisem pe cercetători folosind termenul în sens peiorativ, referindu-se la naiva încercare de a reduce psihologia la evoluţionism. Psihologia morală nu se referea la emoţii evoluate, ci la dezvoltarea judecăţii şi la procesarea informaţiei.[20]

Cu toate acestea, lăsând la o parte psihologia, am descoperit numeroase cărţi extraordinare despre fundamentul emoţional al moralităţii. Am citit *Good Natured*: *The Origins of Right and Wrong* în *Humans and Other Animals* (*Blândeţea*: *originile binelui şi răului la oameni şi alte animale*) a lui Frans de Waal.[21] El nu afirma că cimpanzeii au simţul moralităţii, ci doar că aceştia (şi alte primate) dispun de majoritatea elementelor psihologice de bază folosite de oameni pentru a-şi construi sisteme morale şi comunităţi. Aceste elemente sunt, în mare parte, de natură emoţională, precum sentimentele de compasiune, teamă, furie şi afecţiune.

Am citit, de asemenea, şi *Eroarea lui Descartes*, cartea lui Antonio Damasio, expert în neuroştiinţe.[22] Damasio observase un tipar neobişnuit de simptome în cazul pacienţilor care suferiseră leziuni într-o anumită parte a creierului – cortexul prefrontal (aflat chiar în spatele şi deasupra piramidei nazale) vetromedial (adică în partea de jos, la mijloc). Emoţiile acestor pacienţi scăzuseră până aproape de zero. Se puteau uita la cele mai vesele sau cele mai înfiorătoare imagini fără să simtă nimic. Erau perfect conştienţi de ce e bine şi ce e rău şi aveau un coeficient de inteligenţă normal. Toţi au obţinut un punctaj bun la testele lui Kohlberg privind judecata morală. Cu toate acestea, atunci când trebuiau să ia decizii în viaţa personală şi la serviciu, aceştia fie adoptau soluţii

ridicole, sau pur şi simplu nu luau nicio decizie. Şi-au îndepărtat treptat familiile şi angajatorii, distrugându-şi astfel viaţa.

Interpretarea lui Damasio era aceea că instinctul şi reacţiile corpului sunt *necesare* pentru a gândi raţional şi că rolul cortexului prefrontal ventromedial era acela de a integra sentimentele instinctive în deliberările conştiente ale unei persoane. Atunci când puneţi în balanţă avantajele şi dezavantajele uciderii propriilor părinţi… nici măcar n-o puteţi face, pentru că zona cortexului prefrontal ventromedial vă este inundată de sentimente de oroare.

Însă pacienţii lui Damasio se puteau gândi la orice, fără niciun filtru sau nuanţare a emoţiilor. Atunci când cortexul prefrontal ventromedial este dezactivat, orice opţiune din orice moment pare la fel de bună ca oricare alta. Singura modalitate de a lua o decizie este de a analiza fiecare opţiune, cântărind avantajele şi dezavantajele, folosind judecata verbală conştientă. Dacă v-aţi cumpărat vreodată un obiect de aparatură casnică pentru care nu aveţi sentimente deosebite – de exemplu, o maşină de spălat –, ştiţi cât poate fi de greu atunci când numărul opţiunilor este mai mare de şase sau şapte (ceea ce reprezintă capacitatea memoriei noastre de scurtă durată). Imaginaţi-vă, de exemplu, cum ar arăta viaţa dacă în fiecare moment şi în orice situaţie socială, în fiecare minut al fiecărei zile, alegerea celei mai bune replici sau acţiuni ar fi precum alegerea celei mai bune maşini de spălat dintre cele zece puse la dispoziţie. Aţi lua, neîndoielnic, decizii proaste.

Concluziile lui Damasio au contrazis întru totul teoriile platoniciene. Pacienţii săi erau oameni în cazul cărora leziunile cerebrale pur şi simplu întrerupseseră comunicarea dintre sufletul raţional şi pasiunile arzătoare ale trupului (despre care Platon nu ştia că nu se aflau în

inimă şi stomac, ci în zona emoţională a creierului). Nu mai existau acele „îngrozitoare, dar necesare nelinişti”, acei „sfetnici nesăbuiţi” care duceau sufletul la pierzanie. Totuşi, rezultatul acestei separări nu a fost eliberarea raţiunii de sub jugul pasiunilor, ci descoperirea şocantă că judecata *are nevoie* de pasiuni. Modelul lui Jefferson se potriveşte mai bine: atunci când unul din cei doi împăraţi este doborât şi celălalt încearcă să conducă imperiul de unul singur, nu va face faţă.

Însă, dacă modelul lui Jefferson ar fi corect, atunci pacienţii lui Damasio ar fi trebuit să se descurce destul de bine în situaţiile de viaţă care erau întotdeauna controlate de minte. Şi totuşi, incapacitatea de a lua decizii, chiar şi în situaţii pur analitice şi organizaţionale, se generalizase. Fără inimă, mintea nu poate face ce-i este specific. Astfel încât modelul lui Hume se potriveşte cel mai bine acestor cazuri: atunci când stăpânul (pasiunea) moare, servitorul (raţiunea) nu are nici puterea şi nici dorinţa de a ţine pe picioare moşia. Totul cade în paragină.

De ce ateii nu vor să-şi vândă sufletul

În 1995, m-am mutat la Universitatea din Virginia (UVA), începându-mi astfel prima slujbă ca profesor. Psihologia morală se dedica încă studiului judecăţii morale. Însă, dacă priveai dincolo de psihologia dezvoltării umane, noua sinteză a lui Wilson deja începuse. Câţiva economişti, filosofi şi cercetători în domeniul neuroştiinţei concepeau în linişte o abordare alternativă a moralităţii, una ale cărei baze erau emoţiile, iar emoţiile se presupunea că fuseseră modelate de evoluţie.23 Aceşti sintetizatori erau ajutaţi de renaşterea sociobiologiei în 1992, sub o nouă denumire – psihologia evoluţionistă.24

În prima lună petrecută la Charlottesville, am citit scrisoarea lui Jefferson către Cosway, ca parte a iniţierii în cultul său. (Jefferson fondase UVA în 1819 şi, aici, la

universitatea „domnului Jefferson”, este privit ca un zeu.) Însă eu ajunsesem deja la ideea sa conform căreia emoţiile morale şi judecata morală erau procese separate.25 Fiecare proces putea emite judecăţi morale separat şi uneori îşi disputau dreptul de a face acest lucru (figura 2.1).

În primii ani petrecuţi la UVA, am efectuat mai multe experimente pentru a testa acest model de proces dual, rugându-i pe subiecţi să emită raţionamente în condiţii care le întăreau sau le şubrezeau unul din procese. De exemplu, psihologii sociali le spun adesea oamenilor să efectueze sarcini în timpul unei solicitări cognitive dificile, precum memorarea numărului 7 250 475, sau a uneia mai uşoare, ca de exemplu memorarea numărului 7.



Figura 2.1. *Primul meu model de proces dual jeffersonian*. Emoţia şi raţiunea sunt căi separate către judecata morală, deşi aceasta poate duce uneori şi la raţionare *post hoc*.

Dacă performanţa subiecţilor este afectată în timpul solicitării dificile, atunci putem trage concluzia că, pentru acea sarcină specifică, este necesară gândirea „controlată” (precum judecata conştientă). Însă, dacă subiecţii se descurcă bine, indiferent de dificultatea solicitării, atunci se poate trage concluzia că, pentru efectuarea acelui lucru, sunt suficiente procesele „automate” (ca, de exemplu, intuiţia şi emoţia).

Întrebarea mea era simplă: pot oamenii să emită judecăţi morale la fel de bine în timpul unei solicitări cognitive dificile şi al uneia mai simple? Răspunsul s-a dovedit a fi afirmativ. Nu am găsit nicio diferenţă între stări, deci niciun efect al solicitării cognitive. Am încercat

din nou, cu povestiri diferite, şi am obţinut acelaşi rezultat. Am încercat apoi o altă manipulare: am folosit un program informatic pentru a-i forţa pe unii să răspundă mai repede, înainte de-a avea timp să se gândească, şi i-am forţat pe alţii să aştepte zece secunde înainte de a emite judecata. Cu siguranţă că această manipulare ar slăbi sau ar întări judecata morală şi ar afecta echilibrul de putere, am crezut eu. Însă nu a fost aşa.26

Atunci când sosisem la UVA, eram sigur că modelul jeffer-sonian al unui proces dual era corect, însă am eşuat în încercările mele de a dovedi acest lucru. Mă apropiam de titularizare şi deveneam agitat. Trebuia să public o serie de articole în reviste de specialitate recunoscute în următorii cinci ani, altfel n-aş fi obţinut titularizarea şi aş fi fost nevoit să părăsesc UVA.

Între timp am început să efectuez cercetări asupra nedumeririi morale pe care o identificasem în interviurile pentru dizertaţia mea cu câţiva ani înainte. Am lucrat cu un student foarte talentat, Scott Murphy. Planul nostru era acela de a creşte nedumerirea, Scott devenind mai degrabă avocatul diavolului, în loc de operatorul calm în timpul interviurilor. Oare oamenii urmau să-şi schimbe raţionamentele dacă Scott reuşea să le demonteze argumentele? Sau aveau să devină nedumeriţi din punct de vedere moral, agăţându-se de raţionamentele iniţiale, bâlbâindu-se şi căutând motive?

Scott a adus, pe rând, treizeci de studenţi ai UVA în laborator, pentru un interviu extins. Le-a explicat că sarcina sa era de a le contrazice judecata, orice ar fi spus. Apoi le-a prezentat cinci situaţii. Una era dilema cu Heinz a lui Kohlberg: ar trebui Heinz să fure un medicament pentru a salva viaţa soţiei sale? Ne-am gândit că această povestire n-avea să producă prea multă confuzie. Se ridicau probleme legate de vătămare şi viaţă, alături de

idei referitoare la lege şi dreptul de proprietate, iar povestirea era concepută astfel încât să suscite judecăţi morale raţionale şi obiective. Bineînţeles, Scott nu putea să stârnească prea multă confuzie cu povestea lui Heinz. Subiecţii au oferit motive bune pentru răspunsurile lor, iar Scott nu a reuşit să-i facă să renunţe la principii precum „viaţa este mai importantă decât proprietatea".

Am ales, de asemenea, şi două scenarii în care instinctele erau mai degrabă suscitate în mod direct. În situaţia „sucului cu gândac", Scott a deschis o cutie de aluminiu cu suc de mere, a turnat sucul într-un pahar nou de plastic şi i-a spus subiectului să ia o înghiţitură. Toţi au făcut-o. Apoi Scott a scos o cutie albă de plastic şi a spus:

În acest container am un gândac sterilizat. Am adus câţiva gândaci de la o companie care aprovizionează laboratoarele. Gândacii au fost crescuţi într-un mediu curat, dar, doar ca să fim siguri, i-am sterilizat din nou într-o autoclavă care înfierbântă atât de tare, încât germenii nu pot supravieţui. Voi înmuia acest gândac în suc, astfel [folosind o sită pentru ceai]. Acum, ai vrea să iei o gură de suc?

În a doua situaţie, Scott le dădea subiecţilor câte 2 dolari dacă erau de acord să semneze o hârtie pe care scria: *Subsemnatul, îmi vând sufletul, după moarte, lui Scott Murphy, pentru suma de 2 dolari*. Dedesubt era o linie pentru semnătură şi sub linie era scrisă următoarea observaţie: *Acest formular face parte dintr-un experiment psihologic*. *NU este, în niciun caz, un contract legal şi obligatoriu.*[27] Scott le-a spus şi că pot rupe foaia imediat după ce o semnează, şi tot ar primi cei 2 dolari.

Doar 23% dintre subiecţi au vrut să semneze hârtia fără niciun fel de încurajare din partea lui Scott. Şi am fost destul de surprinşi să descoperim că 37% dintre ei au fost dispuşi să ia o gură din sucul cu gândac.[28] În aceste

cazuri, Scott nu a putut să joace rolul de avocat al diavolului.

Cu toate acestea, majoritatea celor care au refuzat au fost rugaţi de Scott să-şi explice motivele, iar el a făcut tot ce i-a stat în putinţă pentru a demonta aceste motive. Scott a mai convins un procent de 10% să ia o gură de suc şi încă 17% să semneze hârtia prin care-şi vindeau sufletul. Însă majoritatea studenţilor puşi în ambele situaţii au rămas la refuzul iniţial, deşi mulţi dintre ei nu puteau oferi vreun motiv întemeiat. Unii au mărturisit că sunt atei şi că nu cred în suflet şi, chiar şi aşa, tot au fost reticenţi să semneze.

Nici aici n-a fost prea multă confuzie. Oamenii au simţit că este, în cele din urmă, propria alegere dacă să bea sau nu sucul sau să semneze hârtia, astfel că multor subiecţi li s-a părut comod să spună: „Pur şi simplu nu vreau s-o fac, deşi nu-ţi pot da un motiv”.

Scopul principal al studiului a fost acela de a analiza reacţiile la două încălcări inofensive ale tabuurilor. Doream să ştim dacă judecarea morală a unor întâmplări deconcertante, dar inofensive, ar semăna cu cele emise în cazul situaţiei lui Heinz (legate strâns de raţiune) sau cu cele din cazul sucului cu gândac şi a contractului de vânzare a sufletului (situaţii în care subiecţii au mărturisit imediat că se ghidau după instinct). Iată o povestire pe care am folosit-o:

Julie şi Mark, care sunt fraţi, călătoresc împreună în Franţa. Amândoi sunt în vacanţa de vară de la colegiu. Într-o noapte se află singuri într-o cabană, aproape de plajă. Amândoi decid că ar fi interesant şi distractiv dacă ar încerca să facă dragoste. Cel puţin ar fi o experienţă nouă pentru fiecare. Julie ia deja pilule contraceptive, însă Mark foloseşte şi el prezervativul, doar ca să fie siguri. Amândurora le place, dar decid să nu mai repete

experienţa. Noaptea respectivă rămâne un secret special între ei doi, lucru care îi face să se simtă şi mai apropiaţi unul de celălalt. Deci ce părere aveţi despre această situaţie? Este greşit că au făcut sex?

În cealaltă povestire tabu inofensivă, Jennifer lucrează în laboratorul de medicină legală al unui spital. Este vegetariană, din motive morale – crede că este greşit să ucizi animale. Într-o noapte însă, trebuie să incinereze cadavrul unei persoane recent decedate şi i se pare că ar fi păcat să arunce carnea perfect comestibilă. Astfel că taie o bucată de carne şi o ia acasă. Apoi o găteşte şi o mănâncă.

Ştiam că aceste povestiri erau dezgustătoare şi ne aşteptam să stârnească dezaprobarea morală imediată. Doar 20% dintre subiecţi au spus că a fost normal ca Julie şi Mark să aibă relaţii sexuale, şi doar 13% au spus că li se pare OK faptul că Jennifer a mâncat o bucată de carne dintr-un cadavru. Însă, atunci când Scott i-a rugat să-şi explice raţionamentele, punându-le apoi la îndoială, am descoperit exact tiparul lui Hume pe care îl prevăzuserăm. În aceste povestiri inofensive, dar tabu, oamenii generau şi respingeau mult mai multe motive decât în oricare dintre celelalte scenarii. Păreau să se clatine dezorientaţi, aruncând motive peste motive şi răzgândindu-se rareori după ce Scott le dovedea că ultimul lor motiv era irelevant. Iată transcrierea unui interviu referitor la povestirea despre incest:

OPERATORUL: Şi, ce părere ai despre asta, crezi că e greşit că Mark şi Julie au făcut sex?

subiectul: Da, cred că este total greşit că au făcut sex. Ştii, eu sunt destul de religios şi pur şi simplu cred că incestul este greşit oricum. Dar, nu ştiu.

operatorul: Şi de ce anume ai spune că incestul e greşit?

subiectul: Păi ideea generală că, ei bine, am auzit…

nici nu ştiu dacă e adevărat, dar în cazul ăsta, dacă fata rămâne însărcinată, copiii ar avea malformaţii, de cele mai multe ori, în cazuri de felul ăsta.

operatorul: Dar au folosit prezervativul şi contraceptive...

subiectul: A, bine. Da, aşa ai spus.

operatorul: ... deci n-au cum să aibă un copil.

subiectul: Păi eu cred că cel mai sigur sex este abstinenţa, dar, hmm...

nu ştiu, pur şi simplu mi se pare greşit. Nu ştiu, ce m-ai întrebat? operatorul: Este greşit că au făcut sex? subiectul: Da, cred că e greşit.

operatorul: Şi încerc să aflu de ce, ce anume crezi că e greşit.

subiectul: Bine, păi... să vedem, stai să mă gândesc. Câţi ani aveau?

operatorul: Erau la colegiu, deci în jur de 20 de ani.

subiectul: Aha [pare dezamăgit]. Nu ştiu, pur şi simplu... e ceva ce nu eşti educat să faci. Pur şi simplu nu e. adică eu n-am fost crescut aşa. Presupun că mulţi n-au fost [râde]. Cred că n-ar trebui s-o faci – eu n-o fac –, cred că motivul meu e, păi... doar că nu eşti educat s-o faci. Nu iei acest lucru în considerare. Nu e. nu cred că e acceptat. Cam atât.

operatorul: N-ai spune că tot ceea ce n-ai fost educat să vezi e greşit, nu? De exemplu, dacă ai creşte crezând că femeile n-au voie să lucreze în afara căminului, ai spune că e greşit ca femeile să lucreze?

subiectul: Păi, ei bine... of, Doamne. E greu. Eu chiar – adică n-o să mă răzgândesc în niciun caz –, dar nu ştiu cum. cum să exprim ceea ce simt, ce părere am despre asta. E aiurea! 29

În acest interviu, şi în multe altele, este clar că oamenii emiteau judecăţi morale imediat şi emoţional.

Raţiunea era doar sclava pasiunii şi, atunci când sclavul nu găseşte niciun argument bun, stăpânul nu se răzgândeşte. Am cuantificat o parte dintre comportamentele care păreau să indice confuzia morală a subiecţilor, iar aceste analize au relevat diferenţe semnificative între felul în care oamenii reacţionează la cazurile tabu inofensive în comparaţie cu dilema lui Heinz.30

Aceste rezultate susţineau ipoteza lui Hume, nu pe cea a lui Jefferson sau a lui Platon. Oamenii emit judecăţi morale rapid şi pe baza emoţiilor. Judecata morală era mai degrabă o căutare *post hoc* a motivelor pentru justificarea raţionamentelor care fuseseră deja formulate. Dar erau oare aceste judecăţi reprezentative pentru judecata morală în general? A trebuit să inventez nişte povestiri stranii pentru a le trezi acestor oameni străfulgerări de intuiţie morală pe care nu le puteau explica uşor. Or, gândirea noastră nu funcţionează aşa, nu?

„A vedea că *„*versus *„a explica de ce*”.

Cu doi ani înainte ca eu şi Scott să efectuăm studiile care-i puneau pe subiecţi în încurcătură, am citit o carte extraordinară, pe care psihologii o menţionează rareori: *Patterns, Thinking and Cognition* (*Tipare, gândire şi cogniţie*) a lui Howard Margolis, profesor de politici publice la Universitatea din Chicago. Margolis încerca să înţeleagă de ce părerile oamenilor privind problemele politice sunt adeseori atât de departe de realitatea obiectivă, şi spera ca această enigmă să fie rezolvată de ştiinţele cognitive. Totuşi, Margolis era dezamăgit de abordările gândirii care predominau în anii ’80, majoritatea acestora ffolosind metafora prin care mintea era asemenea unui computer.

Margolis credea că un model mai bun pentru studierea cogniţiei superioare, precum gândirea politică, era cogniţia inferioară, precum vederea, care funcţionează

în general prin identificarea rapidă şi involuntară a unor tipare. Margolis şi-a început cartea cu o analiză a iluziilor de percepţie, ca bine-cunoscuta iluzie Müller – Lyer (figura 2.2), în care o linie continuă să pară mai lungă decât cealaltă, chiar şi după ce ştim că cele două linii au

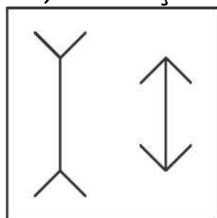


Figura 2.2. *Iluzia Müller – Lyer* aceeaşi lungime. A trecut apoi la probleme de logică, precum testul lui Wason cu cele 4 cărţi de joc, în care acestea sunt aşezate pe o masă.31 Ştim că fiecare carte provine dintr-un pachet în care toate cărţile au o literă pe o parte şi un număr pe cealaltă. Sarcina constă în a alege cel mai mic număr de cărţi, în figura 2.3, care trebuie întoarse pentru a decide dacă regula următoare este adevărată: „Dacă pe o parte este o vocală, de cealaltă parte este un număr par".

Toată lumea îşi dă seama imediat că trebuie întoarsă cartea cu litera E, însă mulţi spun şi că trebuie să întorci şi cartea cu cifra 4. Oamenii par să efectueze identificări simple de tipare. *În întrebare era vorba* (*despre o vocală şi un număr par, aşa că hai să întoarcem vocala şi numărul par*. Mulţi nu-şi dau seama de logica simplă a acestei sarcini: dacă întoarcem cifra 4 şi găsim litera B pe verso, regula *nu* va fi invalidată, în timp ce dacă pe spatele lui 7 se află litera U, atunci regula este încălcată, astfel că va trebui să întoarcem doar litera E şi cifra 7.

Atunci când oamenilor li se spune de la început care este răspunsul şi sunt apoi întrebaţi de ce acesta este corect, pot să explice. Însă, în mod uimitor, sunt la fel de capabili să explice şi la fel de încrezători în propria

judecată fie că li se spune răspunsul corect (E şi 7), sau răspunsul frecvent, dar greşit (E şi 4).32



Figura 2.3. *Testul Wason cu 4 cărţi*. Care carte trebuie întoarsă pentru a verifica regula că dacă o carte are o vocală pe o parte, de cealaltă va fi un număr par?

Astfel de rezultate l-au făcut pe Wason să ajungă la concluzia că *judecata şi justificarea sunt procese separate*. Margolis a împărtăşit punctul de vedere al lui Wason, rezumând situaţia astfel:

Date fiind judecăţile (produse de maşinăria cognitivă subconştientă din creier, uneori în mod corect, alteori, nu), oamenii oferă argumentări care cred că le justifică judecăţile. Însă argumentările (pe baza acestui motiv) sunt doar raţionalizări *exăpost*? *3*

Margolis a sugerat că există două feluri foarte diferite de procese cognitive care se activează atunci când emitem judecăţi şi rezolvăm probleme: „a vedea că „şi „a explica de ce”. „A vedea că „este identificarea de tipare pe care creierul nostru o face de sute de milioane de ani. Chiar şi cele mai simple animale sunt echipate astfel încât să reacţioneze la anumiţi stimuli (precum lumina sau zahărul) cu anumite comportamente (precum a se îndepărta de lumină sau a se opri şi a mânca alimentul dulce). Animalele învaţă uşor tipare noi pe care le leagă de comportamentele existente care pot, la rândul lor, să fie reconfigurate în noi tipare (ca atunci când un dresor îl învaţă pe un elefant un truc nou).

Pe măsură ce creierele devin mai mari şi mai complexe, animalele încep să facă dovada unei

complexităţi cognitive superioare – alegerea (de exemplu locul unde să-şi caute hrana sau momentul când să zboare către sud) şi judecata (dacă, de exemplu, un cimpanzeu aflat într-o poziţie inferioară a demonstrat un comportament respectuos adecvat). Însă, în toate cazurile, psihologia de bază este recunoaşterea tiparelor. Percepţiile noastre în cazul iluziei Müller – Lyer sunt influenţate de astfel de procese rapide, automate şi lipsite de efort. Nu poţi alege să vezi sau nu iluzia; pur şi simplu „vezi că „o linie este mai lungă decât cealaltă. Margolis a numit acest tip de gândire şi „intuitivă".

— După ce evenimentul a avut loc (lat., *n.tr.*).

Pe de altă parte, „a explica de ce" este procesul „prin care descriem cum credem că am ajuns la o judecată sau cum credem că o altă persoană ar ajunge la acea judecată" 34. „A explica de ce" este posibil doar pentru fiinţele care dispun de limbaj şi simt nevoia să se justifice faţă de alte fiinţe. Acest proces nu este automat; este conştient şi uneori *pare* laborios, iar solicitările cognitive îl pot perturba foarte uşor. Kohlberg i-a convins pe cercetătorii psihologiei morale să analizeze mai degrabă „explicaţia de ce" şi să lase la o parte „văzutul că".35

Ideile lui Margolis se potriveau perfect cu tot ceea ce întâlnisem în cercetările mele: judecată rapidă şi intuitivă („E pur şi simplu greşit!"), urmată de justificări greoaie şi adesea întortocheate („Ei bine, cele două metode contraceptive pe care le folosesc s-ar putea să dea greş, iar copiii care s-ar naşte ar avea malformaţii"). Intuiţia a lansat motivaţia, însă intuiţia nu depindea de succesul sau eşecul motivaţiei. Povestirile mele tabu inofensive erau ca iluzia Müller – Lyer: păreau în continuare greşite, chiar şi după ce am calculat gradul de vătămare şi am decis că acestea erau inofensive.

Teoria lui Margolis a funcţionat şi în cazul dilemelor

mai uşoare. În scenariul lui Heinz, majoritatea subiecţilor „văd” intuitiv „că „Heinz ar trebui să fure medicamentul (este în joc viaţa soţiei sale), însă în acest caz e uşor să găsim motive. Kohlberg concepuse această dilemă pentru ca ambele părţi să ofere motive întemeiate, astfel încât să nu existe confuzie.

Dilema sucului cu gândac şi cea a vânzării sufletului îi fac imediat pe oameni să „vadă că „vor să refuze, însă fără ca aceştia să se simtă presaţi să furnizeze nişte motive interlocutorului. A nu dori să bei sucul în care a fost gândacul nu este o judecată morală, ci o preferinţă personală. Răspunsul „pentru că nu vreau” este o justificare perfect acceptabilă a preferinţelor noastre subiective. Cu toate acestea, judecăţile morale *nu* sunt afirmaţii subiective; ele susţin că cineva a făcut ceva greşit. Nu pot cere comunităţii să te pedepsească doar pentru că nu-mi place ce faci. Trebuie să mă refer la ceva care se află în afara prefferinţelor proprii, iar acea referire este judecata noastră morală. Nu judecăm moral ca să reconstituim motivele reale pentru care *noi înşine* am ajuns la o concluzie; judecăm ca să găsim cele mai bune motive pentru care *altcineva ar trebui să fie de acord* cu judecata noastră.36

Călăreţul şi elefantul

Mi-au trebuit ani de zile pentru a înţelege complet implicaţiile ideilor lui Margolis. O parte a problemei era că gândirea mea era blocată în dicotomia predominantă, dar inutilă, dintre cogniţie şi emoţie. După eşecuri repetate de a disocia funcţionarea cogniţiei de emoţie, am început să-mi dau seama că această dicotomie nu are sens. Cogniţia se referă doar la procesarea informaţiei, care include cogniţia superioară (precum judecata conştientă) şi cea inferioară (precum percepţiile vizuale şi recuperarea memoriei).37

Emoţia este puţin mai greu de definit. Multă vreme s-a crezut că emoţiile sunt prosteşti şi instinctive, însă, începând cu anii ’80, oamenii de ştiinţă au început să recunoască faptul că emoţiile sunt strâns legate de cogniţie. Emoţiile apar treptat, primul pas constând în a evalua ceva ce tocmai s-a petrecut, în funcţie de ajutorul dat sau de obstacolul pus în calea planurilor noastre.38 Aceste evaluări se aseamănă cu prelucrarea infformaţiilor; ele sunt cogniţii. Atunci când un program de analiză detectează anumite tipare de informaţii, el declanşează în creier o serie de schimbări care ne pregătesc să reacţionăm în mod adecvat. De exemplu, dacă auzim pe cineva alergând în spatele nostru pe o stradă întunecată, sistemul de teamă detectează o ameninţare şi stimulează sistemul nervos simpatic, declanşând reacţia luptă-sau-fugi, accelerându-ne pulsul şi dilatându-ne pupilele pentru a ne ajuta să obţinem şi mai multe informaţii.

Emoţiile nu sunt lipsite de raţiune. Pacienţii lui Damasio luau decizii proaste pentru că le lipsea informaţia emoţională în procesul decizional. *Emoţiile sunt un fel de prelucrare a informaţiei?” 9* Drept urmare, comparaţia dintre emoţie şi cogniţie este la fel de inutilă precum comparaţia dintre ploaie şi vreme sau dintre maşini şi vehicule.

Margolis m-a ajutat să renunţ la comparaţia emoţie – cogni-ţie. Studiile sale m-au ajutat să văd că *judecata morală este un proces cognitiv*, aşa cum sunt toate tipurile de judecată. Diferenţa majoră este de fapt între *cele două tipuri diferite de cogniţie*: intuiţie şi gândire. Emoţiile morale sunt un fel de intuiţii morale, însă acestea din urmă sunt mult mai subtile; ele nu se ridică la nivelul emoţiilor.40 Data viitoare când citiţi un ziar sau conduceţi o maşină, observaţi numeroasele străfulgerări de dezaprobare care vă trec prin minte. Oare fiecare

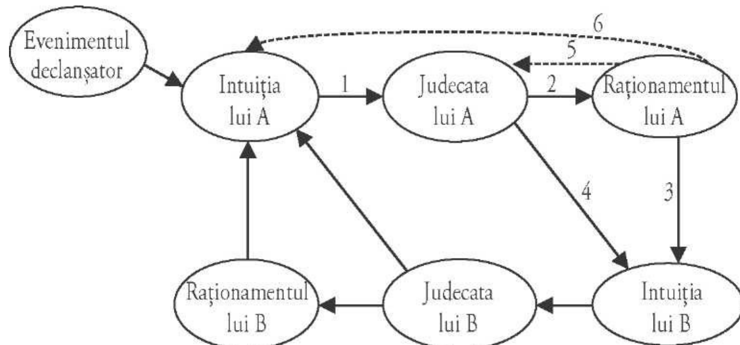
străfulgerare este o emoţie? Sau întrebaţi-vă, de exemplu, dacă e mai bine să salvezi viaţa a cinci persoane necunoscute sau doar a uneia (presupunând că circumstanţele sunt aceleaşi). Aveţi nevoie de emoţii ca să vă spună să alegeţi cinci? Aveţi nevoie de gândire? Nu, pur şi simplu vedeţi imediat că cinci e mai bine decât unul. *Intuiţia* este cel mai bun cuvânt pentru a descrie zecile sau sutele de decizii şi judecăţi morale rapide şi lipsite de efort pe care le facem în fiecare zi. Doar câteva dintre aceste intuiţii ne parvin ca parte a unor emoţii în toată regula.

În *Ipoteza fericirii*, am numit aceste două tipuri de cogniţie călăreţul (procesele controlate, inclusiv „explicarea de ce") şi elefantul (procesele automate, inclusiv emoţia, intuiţia şi toate formele de a „vedea că").41 Am ales un elefant, şi nu un cal, pentru că elefanţii sunt cu mult mai mari – şi mai inteligenţi – decât caii. Procesele automate guvernează mintea umană, aşa cum o guvernează şi pe cea a animalelor de 500 de milioane de ani, şi sunt foarte bune la asta, ca programele de software care au fost îmbunătăţite de-a lungul a mii de cicluri de producţie. Atunci când, undeva în timpul ultimului milion de ani, oamenii au evoluat şi au dezvoltat capacitatea de a vorbi şi de a raţiona, creierul nu s-a resetat pentru a ceda frâiele unui nou vizitiu neexperimentat, ci călăreţul (gândirea bazată pe limbaj) a evoluat pentru că îi era de folos elefantului.

Călăreţul poate face o serie de lucruri foarte utile. Poate prevedea viitorul (pentru că putem analiza diverse scenarii alternative în minte) şi, prin urmare, îl poate ajuta pe elefant să ia decizii mai bune în prezent. Poate dobândi abilităţi noi şi poate stăpâni noi tehnici, lucruri care pot fi puse în slujba elefantului, ajutându-l să-şi atingă scopurile şi să ocolească dezastrele. Şi, ceea ce este şi mai important, călăreţul este un purtător de cuvânt al

elefantului, deşi nu ştie neapărat ce gândeşte elefantul cu adevărat. Călăreţul se pricepe să improvizeze explicaţii *post hoc* pentru ceea ce a făcut elefantul şi ştie să găsească motive pentru a justifica ce vrea să facă mai departe elefantul. Odată ce oamenii au dezvoltat limbajul şi au început să-l folosească pentru a se bârfi unii pe alţii, elefanţilor li s-a părut extrem de important să care în spate o firmă de relaţii publice în toată regula.42

În anii ’90 nu mă gândisem încă la metafora călăreţului şi a elefantului, însă, odată ce am încetat să mă mai gândesc la emoţie *versus* cogniţie şi am început să mă gândesc la intuiţie *versus* gândire, totul a devenit limpede. Am găsit vechiul meu model jeffersonian al proceselor duale (figura 2.1) şi am făcut două schimbări majore. În primul rând, am estompat săgeata de la raţiune către judecată, transformând-o într-o linie punctată (legătura 5 din figura 2.4). Punctele înseamnă că judecata emisă independent este posibilă în teorie, dar rareori şi în practică. Această schimbare simplă a transformat modelul într-unul apropiat de viziunea lui Hume, în care intuiţia (şi nu pasiunea) este cauza principală a judecăţii morale (legătura 1), iar raţionamentul urmează de obicei acelei judecăţi (legătura 2) pentru a concepe justificări *post hoc*. Raţiunea este secundară intuiţiei. Călăreţul se află acolo pentru a-i fi de folos elefantului.



Patru legături principale:
1. Judecata intuitivă
2. Raţionamentul *post hoc*
3. Persuasiunea raţională
4. Persuasiunea socială
Două legături folosite rar:
5. Judecata raţională
6. Reflecţia privată

Figura 2.4. *Modelulsocial-intuiţionist*. Intuiţiile sunt primele, raţionamentul având de obicei loc după ce se emite o judecată, pentru a-i influenţa pe ceilalţi. Însă, pe măsură ce înaintează discuţia, motivele date de alţii ne pot schimba uneori intuiţiile şi judecăţile. (Din Haidt, 2001, p. 815. Publicat de American Psychological Association. Adaptat cu acordul acesteia.)

De asemenea, am vrut să surprind natura *socială* a judecăţii morale. Discursul moral se dovedeşte util în numeroase scopuri strategice, precum gestionarea propriei reputaţii, construirea de alianţe şi atragerea simpatiei oamenilor din jur pentru a-ţi lua partea în dispute care sunt atât de des întâlnite în viaţa cotidiană. Am vrut să trec de primele concluzii pe care oamenii le trag atunci când aud o bârfă picantă sau sunt martorii unei întâmplări neaşteptate. Am vrut ca modelul meu să surprindă compromisurile, şirurile de discuţii şi argumente care îi fac uneori pe oameni să se răzgândească.

Emitem primele judecăţi rapid, şi ne este extrem de greu să găsim dovezi care ar putea să infirme acele concluzii iniţiale.43

Cu toate acestea, prietenii pot să facă pentru noi ceea ce noi nu suntem în stare: ne pot provoca, dându-ne motive şi argumente (legătura 3) care declanşează uneori noi intuiţii, offerindu-ne astfel posibilitatea de a ne răzgândi. Facem uneori acest lucru când ne batem capul

singuri cu o problemă şi deodată vedem lucrurile într-o lumină nouă sau dintr-o altă perspectivă (ca să folosesc două metafore vizuale). Legătura 6 din model reprezintă acest proces de reflecţie solitară. Linia este punctată, pentru că acest proces nu pare să se producă foarte des.[44] Majoritatea dintre noi nu ne răzgândim în fiecare zi sau în fiecare lună cu privire la o chestiune morală fără a fi influenţaţi de altcineva.

Influenţa socială este însă mult mai des întâlnită decât astfel de schimbări personale de perspectivă. Ceilalţi ne influenţează constant împărtăşindu-ne pur şi simplu simpatia sau antipatia faţă de cineva. Acea formă de influenţă este legătura 4, cea a convingerii sociale. Mulţi dintre noi cred că ne ghidăm după o busolă morală interioară, însă istoria psihologiei morale demonstrează din plin că ceilalţi exercită o presiune puternică, datorită căreia cruzimea poate părea acceptabilă[45] şi altruismul jenant[46], fără a ne oferi motive sau argumente de vreun fel.

Aceste două schimbări m-au determinat să-mi numesc teoria „modelul social-intuiţionist de judecată morală”, pe care l-am publicat în 2001, într-un articol intitulat „The emotional Dog and Its Raţional Tail” („Câinele emoţional şi coada sa raţională”) [47]. Ulterior, mi-am dorit să-l fi numit „intuitiv” pe câine, deoarece psihologii care sunt încă adepţii dicotomiei emoţie *versus* cogniţie presupun, din titlu, că eu susţin faptul că moralitatea este întotdeauna influenţată de emoţie. Apoi demonstrează importanţa cogniţiei şi cred că au găsit dovezi împotriva intuiţionismului.[48] Însă intuiţiile (inclusiv reacţiile emoţionale) sunt un fel de cogniţie. Dar nu sunt un mod de raţionare.

Cum să câştigi o dispută

Modelul social-intuiţionist explică de sunt atât de

frustrante discuţiile morale şi cele politice: *pentru că motivele morale sunt coada legănată de câinele intuitiv*. Un câine dă din coadă ca să comunice. Nu poţi flutura cu forţa coada unui câine pentru a-l face fericit. Şi nici nu-i poţi face pe alţii să se răzgândească respingându-le pur şi simplu argumentele. Hume a diagnosticat această problemă cu mult timp în urmă:

Căci nu raţiunea este sursa din care fiecare dintre combatanţi îşi extrage argumentele; este inutil să te aştepţi ca orice argument care nu-i trezeşte sentimente să-l determine vreodată să adopte principii mai bune.49

Dacă vrei să schimbi părerile celorlalţi, trebuie să te adresezi elefanţilor lor. Va trebui să foloseşti legăturile 3 şi 4 ale modelului social-intuiţionist pentru a trezi noi intuiţii, nu noi raţionamente.

Dale Carnegie a fost unul dintre cei mai mari îmblânzitori de elefanţi ai tuturor timpurilor. În bine-cunoscuta sa carte *Cum să câştigi prieteni şi să-i influenţezi pe ceilalţi*, Carnegie îi îndeamnă pe cititori în mod repetat să evite confruntările directe. În loc de asta, autorul îi sfătuieşte să „înceapă într-un mod prietenos”, să „zâmbească”, să „fie buni ascultători” şi să „nu spună niciodată «te înşeli»”. Scopul celui care încearcă să-l convingă pe altul ar fi acela de a arăta respect, căldură şi deschidere la dialog înainte de a-şi pleda cauza. Carnegie le spune cititorilor să folosească legătura 3, cea a convingerii sociale, pentru a pregăti terenul înainte de a folosi legătura 4, cea a convingerii motivate.

Din ce v-am spus până acum despre Carnegie, aţi crede probabil că tehnicile sale sunt superficiale şi manipulative, potrivite doar pentru cei care lucrează în vânzări. Dar Carnegie a fost de fapt un strălucit specialist în psihologia morală, care a identificat unul dintre cele mai mari adevăruri despre conflict. Pentru a-l exprima, el a

folosit un citat din Henry Ford: „Dacă există vreun secret al succesului, acesta se află în abilitatea de a înţelege punctul de vedere al celuilalt şi de a vedea lucrurile atât din perspectiva ta, cât şi din a celuilalt”. 50

Pare atât de evident, însă puţini dintre noi aplică acest lucru în disputele politice sau morale, pentru că minţile noastre moraliste se plasează de îndată în poziţie ofensivă. Călăreţul şi ele-ffantul conlucrează eficient pentru a para loviturile şi pentru a lansa propriile grenade retorice. Acest spectacol îi poate impresiona pe prieteni şi le poate arăta aliaţilor că suntem membri de încredere ai echipei, însă oricât de bună ar fi logica noastră, nu-i va face pe adversari să se răzgândească dacă şi ei se află în aceeaşi poziţie ofensivă. Dacă vrei cu adevărat să schimbi părerea cuiva într-o chestiune legată de politică sau morală, va trebui să vezi lucrurile atât din perspectiva ta, cât şi a lui. Şi dacă reuşeşti cu adevărat să-i înţelegi perspectiva – în mod profund şi intuitiv –, vei putea să-ţi vezi chiar propriul orizont lărgindu-se. Empatia este antidotul moralităţii, deşi este foarte greu să empatizezi în cazul unei disensiuni de natură morală.

Pe scurt

Oamenii gândesc şi au intuiţii morale (inclusiv emoţii morale), dar care este legătura dintre aceste procese? Platon credea că raţiunea ar putea şi ar trebui să fie stăpânul; Jefferson credea că cele două procese sunt parteneri egali (mintea şi inima), conducând un imperiu divizat; Hume credea că raţiunea este (şi este potrivită să fie doar) în slujba pasiunilor. În acest capitol am încercat să demonstrez că Hume avea dreptate:

Mintea este divizată în părţi, ca un călăreţ (procesele controlate) pe un elefant (procesele automate). Călăreţul a evoluat pentru a-l servi pe elefant.

Îl vedeţi pe călăreţ servindu-l pe elefant atunci când

oamenii sunt nedumeriţi din punct de vedere moral. Au sentimente instinctive puternice în legătură cu ce e bine şi ce e rău, şi se străduiesc să construiască justificări *post hoc* pentru acele sentimente. Chiar şi atunci când servitorul (gândirea) nu găseşte nimic, stăpânul (intuiţia) nu-şi schimbă părerea.

Modelul social-intuiţionist începe cu modelul lui Hume şi îl face mai social. Judecata morală face parte din lupta noastră de-o viaţă pentru a câştiga prieteni şi pentru a-i influenţa pe alţii. De aceea am spus că „intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică”. Nu veţi înţelege gândirea morală dacă veţi considera că asta este ceea ce fac oamenii pentru a descoperi adevărul.

Prin urmare, dacă vreţi să schimbaţi părerea cuiva cu privire la o chestiune politică sau morală, *vorbiţi mai întâi cu elefantul*. Dacă le cereţi oamenilor să creadă ceva ce contravine propriilor intuiţii, îşi vor concentra eforturile pe găsirea unei căi de scăpare – un motiv să vă pună la îndoială argumentul sau concluzia. De cele mai multe ori vor reuşi.

Am încercat să folosesc intuiţionismul în scrierea acestei cărţi. Scopul meu este să schimb modul în care un grup divers de cititori – liberali şi conservatori, laici sau religioşi – gândesc despre moralitate, politică, religie sau ceilalţi. Ştiam că trebuie să o iau încet şi să mă adresez mai mult elefanţilor decât călăreţilor. Nu puteam să prezint pur şi simplu teoria în capitolul 1 şi apoi să-i rog pe cititori să tragă concluziile abia după ce le-am expus toate argumentele. M-am decis, în schimb, să ţes laolaltă istoria psihologiei morale şi propria-mi poveste pentru a crea o trecere de la raţionalism la intuiţionism. Am presărat anecdote istorice, citate din clasici şi laude aduse câtorva vizionari. Am construit metafore (ca aceea a călăreţului şi a elefantului) care vor reapărea pe parcursul cărţii. Am

făcut toate acestea pentru a vă „acorda” intuiţiile privind psihologia morală. Dacă am eşuat şi dacă aveţi o aversiune profundă faţă de intuiţionism sau faţă de mine, atunci niciun fel de argumente pe care vi le-aş aduce n-o să vă convingă că intuiţionismul este corect. Dar dacă acum simţiţi intuitiv că intuiţionismul *s-ar putea* să fie adevărat, putem să mergem mai departe. În următoarele două capitole mă voi adresa mai mult călăreţilor decât elefanţilor.

3

Elefanţii conduc

Pe data de 3 februarie 2007, cu puţin timp înainte de prânz, mi-am dat seama că sunt un mincinos cronic. Eram acasă şi scriam o recenzie despre psihologia morală, când soţia mea, Jayne, a trecut pe lângă biroul meu. Mi-a spus în treacăt să nu las vase murdare pe masa pe care pregătea mâncarea bebeluşului. Cererea ei era politicoasă, însă tonul adăuga un post-scriptum: „Aşa cum ţi-am mai spus de o sută de ori până acum”.

Gura mea a început să se mişte înainte ca a ei să se fi oprit. Cuvintele ieşeau unul după altul, legându-se între ele într-o poveste despre cum s-a trezit copilul exact în momentul când câinele nostru bătrân a lătrat să ne spună că vrea la plimbare şi că-mi pare rău, dar mi-am lăsat vasele de după micul dejun pe unde am putut. În familia mea, a avea grijă de un copil căruia îi este foame şi de un câine care suferă de incontinenţă este o scuză sigură, aşa că am fost achitat.

Jayne a ieşit din cameră, iar eu am continuat să lucrez. Scriam despre cele trei principii de bază ale psihologiei morale.[1] Primul principiu este: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. Acesta este un rezumat în şapte cuvinte al modelului social-intuiţionist.[2] Pentru a ilustra acest principiu, am descris un studiu pe

care îl efectuasem cu Thalia Wheatley, care este acum profesor la Colegiul Dartmouth.3 Când Thalia era masterandă la UVA, învăţase cum să hipnotizeze oamenii şi inventase o metodă isteaţă de a testa modelul social-intuiţionist. Thalia hipnotiza oamenii făcându-i să simtă o străfulgerare de dezgust atunci când vedeau un anumit cuvânt (*a lua*, pentru jumătate dintre subiecţi, şi *adesea*, pentru ceilalţi).4 În timp ce se aflau în transă, Thalia le spunea că nu-şi vor mai aminti nimic din ce le spusese şi apoi îi scotea din transă.

După ce se trezeau, le spuneam să completeze un set de chestionare în care trebuiau să analizeze şase povestiri despre încălcări morale. Pentru fiecare povestire, jumătate dintre subiecţi citeau o versiune a povestirii care conţinea cuvântul-cheie din timpul hipnozei. De exemplu, o povestire era despre un membru al Congresului care susţinea că luptă împotriva corupţiei, dar „ia mită de la lobbriştii industriei tutunului". Ceilalţi subiecţi citeau o versiune identică, cu excepţia câtorva cuvinte (membrul Congresului este „adesea mituit de către lobbriştii industriei tutunului"). În medie, subiecţii au considerat fiecare povestire mult mai dezgustătoare şi mai greşită din punct de vedere moral atunci când aceasta conţinea cuvântul-cheie. Acest lucru venea în sprijinul modelului social-intuiţionist. Dându-le oamenilor o mică străfulgerare artificială de dezgust în timp ce citeau povestirea, dar fără a le da şi alte informaţii, judecata lor morală devenea mult mai aspră.

Totuşi, adevărata surpriză a fost cu cea de-a şaptea povestire, care era mai degrabă o idee întârziată şi nu conţinea niciun fel de încălcare a regulilor morale. Povestirea era despre Dan, preşedinte al consiliului studenţilor, care se ocupă cu programarea discuţiilor dintre studenţi şi profesori. Jumătate dintre subiecţi au

citit că Dan „încearcă să ia în considerare subiecte de interes atât pentru studenţi, cât şi pentru profesori, ca să stimuleze discuţiile”. Cealaltă jumătate a citit aceeaşi povestire, exceptând faptul că Dan „alege adesea subiecte” care sunt de interes pentru studenţi şi pentru profesori. Am adăugat această povestire pentru a demonstra că puterea intuiţiei are nişte limite. Am prevăzut că cei care simţeau dezgust în timpul citirii acestei povestiri vor *trebui* să-şi stăpânească instinctul. Ar fi fost straniu să-l condamne pe Dan.

Majoritatea subiecţilor au spus, într-adevăr, că acţiunile lui Dan erau în regulă. Dar o treime dintre subiecţii care au găsit cuvântul-cheie în povestire şi-au urmat instinctul şi l-au condamnat pe Dan. Au spus că ceea ce făcea el era rău, uneori chiar foarte rău. Din fericire, le-am cerut tuturor să scrie o propoziţie sau două prin care să-şi explice părerile, şi am găsit apoi perle de genul „Dan este un snob care vrea să fie popular” şi „Nu ştiu, pur şi simplu mi se pare că pune el ceva la cale”. Aceşti subiecţi au inventat motive abstracte pentru a-şi justifica părerile conturate pe baza unor sentimente instinctive – sentimente pe care Thalia le inoculase subiecţilor prin hipnoză.

Iată-mă deci la birou, scriind despre felul în care oamenii inventează automat justificări pentru sentimentele lor instinctive când, deodată, mi-am dat seama că exact asta făcusem şi eu cu soţia mea. Nu-mi plăcea să fiu criticat şi simţisem deja acea străfulgerare de negativism până să apuce Jayne să rostească al patrulea cuvânt („*Ai putea să nu*...”). Chiar dinainte să-mi dau seama că mă critică, ştiam că nu sunt de acord cu ea (pentru că intuiţiile sunt primele). În momentul în care am aflat motivul criticii („laşi vase *murdare pe*...”), avocatul meu interior s-a apucat să caute scuze (gândirea strategică urmează). E adevărat că luasem micul dejun, îi dădusem lui Max prima

sticlă de lapte şi-l lăsasem pe Andy afară pentru plimbarea de dimineaţă, însă toate acestea se întâmplaseră separat. Abia atunci când soţia m-a criticat le-am amestecat în imaginea unui tată chinuit şi care nu are destule mâini, creând această fantasmă înainte ca ea să-şi încheie propoziţia prin care mă critica („… masa pe care *prepar mâncarea copilului?*”). Apoi am minţit atât de repede şi cu atâta convingere, încât am crezut-o şi eu, şi soţia mea.

Am certat-o de multe ori pe soţia mea că înfloreşte povestirile pentru a le face mai interesante în faţa prietenilor, dar mi-au trebuie douăzeci de ani de cercetare a psihologiei morale ca să-mi dau seama că şi eu îmi înfloream povestirile. Am înţeles în cele din urmă – nu doar cerebral, ci şi intuitiv şi cu inima deschisă – avertismentele înţelepţilor de-a lungul atâtor veacuri şi atâtor culturi cu privire la sentimentul de superioritate morală. L-am citat deja pe Iisus (despre „paiul din ochiul fratelui tău”). Iată aceeaşi idee din Buddha:

E uşor să vezi defectele altora, dar greu să le vezi pe ale tale. Înşirăm greşelile altora ca pe o pleavă împrăştiată de vânt, dar le ascundem pe ale noastre, aşa cum un jucător viclean îşi doseşte zarurile. 5

Iisus şi Buddha aveau dreptate, iar în acest capitol şi în următorul o să vă demonstrez cum funcţionează convingerea noastră automată că noi suntem cei care deţin adevărul. Aceasta începe cu intuiţii rapide şi convingătoare (este legătura 1 din modelul social-intuiţionist) şi continuă cu judecăţi *post hoc*, emise în scopuri social-strategice (legăturile 2 şi 3). Veţi regăsi aici şase cercetări majore care ilustrează împreună prima jumătate a primului principiu: *Intuiţiile sunt primele*. (În capitolul următor voi aduce dovezi în sprijinul celei de-a doua jumătăţi – *Gândirea strategică urmează*.) Elefanţii conduc, deşi sunt uneori dispuşi să fie convinşi de călăreţi.

I. *Mintea evaluează instantaneu şi constant*

Mintea evaluează totul în funcţie de potenţială ameninţare sau potenţialul beneficiu pentru fiecare, adaptând apoi comportamentul ca să obţină mai mult din ceea ce este bun şi mai puţin din ceea ce este rău.[6] Creierul animalelor face asemenea evaluări de mii de ori pe zi, fără să fie nevoie de o judecată conştientă, totul pentru a optimiza răspunsul creierului la întrebarea fundamentală a vieţii animalelor: apropie-te sau evită?

În anii 1890, Wilhelm Wundt, fondatorul psihologiei experimentale, a formulat doctrina „întâietăţii afective”.[7] *Afectul* se referă la străfulgerările scurte de sentimente pozitive sau negative care ne pregătesc să ne apropiem sau să ne îndepărtăm de ceva. Fiecare emoţie (precum fericirea sau dezgustul) include o reacţie afectivă, dar majoritatea reacţiilor noastre afective sunt prea trecătoare pentru a fi numite emoţii (de exemplu, senzaţia subtilă pe care o aveţi citind pur şi simplu cuvintele *fericire* şi *dezgust*).

Wundt spunea că reacţiile afective sunt atât de strâns legate de percepţie, încât ne trezim că ne place sau ne displace ceva în secunda în care observăm acel lucru, uneori chiar înainte de a ne da seama ce este.[8] Aceste străfulgerări se produc atât de rapid, încât precedă orice alte gânduri am avea despre lucrul la care ne uităm. Veţi simţi cum acţionează întâietatea afectivă următoarea dată când vă veţi întâlni cu cineva cu care nu v-aţi mai văzut de ani de zile. De obicei vă veţi da seama într-o secundă sau două dacă vă plăcea sau nu persoana respectivă, dar s-ar putea să dureze mai mult până vă veţi aminti cine este persoana sau de unde vă cunoaşteţi.

În 1980, Robert Zajonc, specialist în psihologia socială, a readus în discuţie de mult uitata teorie a lui Wundt privind întâietatea afectivă. Zajonc se săturase de

ideea foarte populară pe atunci în rândul psihologilor că oamenii sunt nişte fiinţe calculate şi raţionale care procesează informaţiile şi care mai întâi percep şi clasifică lucrurile şi apoi reacţionează. El a desfăşurat o serie de experimente ingenioase, rugându-i pe oameni, de exemplu, să evalueze lucruri arbitrare, precum diverse picto-grame japoneze, cuvinte dintr-o limbă inventată şi forme geometrice. Pare ciudat să le spui oamenilor să aprecieze cât de mult le plac cuvintele într-o limbă străină sau nişte mâzgălituri fără sens, dar aceştia pot să o facă pentru că aproape *tot* ce vedem trezeşte în noi o scânteie afectivă. Mai mult, Zajonc a reuşit să-i determine pe subiecţi să aprecieze mai mult un cuvânt sau o imagine pur şi simplu arătându-le de mai multe ori.9 Mintea clasifică lucrurile familiare ca fiind lucruri bune. Zajonc numea aceasta „efectul simplei expuneri" – un principiu de bază al publicităţii.

Într-un articol de referinţă, Zajonc îndeamnă psihologii să utilizeze un model de procese duale în care afectul sau „sentimentul" este primul proces.10 Are întâietate şi pentru că se petrece primul (face parte din percepţie şi este, prin urmare, foarte rapid) şi pentru că este mai puternic (e strâns legat de motivaţie şi, prin urmare, influenţează semnificativ comportamentul). Al doilea proces – gândirea – este o capacitate dobândită mai recent în evoluţia umană, care e înrădăcinată în limbaj şi nu e strâns legată de motivaţie. Altfel spus, gândirea este călăreţul, iar afectul este elefantul. Sistemul de gândire nu este echipat să conducă – pur şi simplu nu are puterea de a face lucrurile să se întâmple –, dar poate fi un sfetnic bun.

Zajonc spunea că, teoretic, gândirea ar putea funcţiona independent de sentiment, însă, în practică, reacţiile afective sunt atât de rapide şi de puternice, încât acţionează precum ochelarii de cal: „reduc multitudinea de

alternative” disponibile pentru o evaluare ulterioară.11 Călăreţul este un servitor atent, încercând mereu să anticipeze următoarea mişcare a elefantului. Dacă elefantul se înclină câtuşi de puţin spre stânga, ca şi cum ar vrea să facă un pas, atunci călăreţul priveşte spre stânga şi începe să se pregătească să-l ajute pe elefant în călătoria sa iminentă spre stânga. Călăreţul îşi va pierde interesul în orice s-ar întâmpla pe dreapta.

2. *Judecăţile sociale şi politice sunt deosebit de intuitive*

Iată patru perechi de cuvinte. Tot ce trebuie să faceţi este să vă uitaţi doar la al doilea cuvânt din fiecare pereche şi apoi să-l clasificaţi drept bun sau rău:

floare – fericire ură – soare iubire – cancer gândac – singur

Pare absurd de uşor, dar imaginaţi-vă că v-aş ruga să faceţi acelaşi lucru la un calculator, unde vă pot arăta rapid primul cuvânt din fiecare pereche timp de 250 de milisecunde (un sfert de secundă, îndeajuns ca să puteţi citi) şi apoi imediat pe al doilea. În acest caz vom descoperi că o să vă ia mai mult timp să apreciaţi cuvintele *soare* şi *cancer* decât *fericire* şi *singur*.

Acest efect se numeşte „stimulare afectivă”, pentru că primul cuvânt declanşează o reacţie emoţională care stimulează mintea să meargă într-o parte sau în alta.12 E ca şi cum l-am face pe elefant să se încline puţin spre dreapta sau spre stânga, anticipând o mişcare la dreapta sau la stânga. Reacţia se produce în 200 de milisecunde şi durează cam o secundă după aceea dacă nu mai este un alt stimul care să o întărească.13 Dacă vedeţi al doilea cuvânt în acea mică fereastră de timp, şi dacă al doilea cuvânt are aceeaşi valenţă, atunci veţi putea reacţiona mult mai rapid, pentru că mintea deja este înclinată în acel sens. Însă, dacă primul cuvânt trezeşte în minte o evaluare negativă

(*ură*) şi apoi vedeţi un cuvânt pozitiv (*soare*), atunci o să vă ia cam cu 250 de milisecunde mai mult să reacţionaţi, pentru că va trebui să vă redresaţi din înclinaţia către negativitate.

Toate acestea nu fac decât să confirme teoria lui Zajonc privind rapiditatea şi ubicuitatea emoţiilor, însă schimbarea majoră s-a produs atunci când specialiştii în psihologie socială au început să folosească *grupurile sociale* pe post de stimuli. Viteza reacţiei v-ar fi afectată dacă aş folosi drept stimuli fotografii cu persoane albe sau de culoare? Atâta timp cât nu aveţi prejudecăţi, aceasta n-o să vă afecteze viteza de reacţie. Dar, dacă aveţi prejudecăţi implicite (în mod automat şi inconştient) legate de oameni, atunci acele prejudecăţi deja declanşează flash-uri afective, iar acele flash-uri vă vor modifica timpii de reacţie.

Cea mai folosită metodă de măsurare a acestor atitudini implicite este Testul Asocierii Implicite (TAI), creat de Tony Green-wald, Mahzarin Banaji şi colegul meu de la UVA, Brian Nosek.14

Puteţi face testul singuri, la adresa www.Projectlmplicit.org. Dar vă avertizez: vă poate afecta. Veţi simţi efectiv că vă mişcaţi mai încet când vi se va cere să asociaţi lucruri bune cu feţele unor persoane dintr-o anumită rasă. Veţi vedea cum atitudinea voastră implicită vă va contrazice valorile explicite. Se pare că majoritatea oamenilor fac asocieri implicite negative cu mai multe grupuri sociale, precum negrii, imigranţii, persoanele obeze sau vârstnicii.

Şi, dacă elefantul tinde să se îndepărteze de grupuri precum cei în vârstă (care rareori pot fi condamnaţi moral), atunci ar trebui să ne aşteptăm la o oarecare înclinaţie (prejudecată) atunci când oamenii se gândesc la duşmanii lor din politică. Pentru a identifica astfel de

efecte, Jamie Morris, colegul meu de la UVA, a măsurat undele cerebrale ale liberalilor şi ale conservatorilor în timp ce citeau cuvinte cu încărcătură politică.[15] El a înlocuit cuvintele *floare* şi *ură* din exemplul de mai sus cu cuvinte precum *Clinton, Bush, steag, taxe, ajutor social* şi *proviaţă*. Atunci când partizanii au citit aceste cuvinte, urmate imediat de cuvinte considerate de toată lumea a fi pozitive (*soare*) sau negative (*cancer*), în creierul lor a fost semnalat un conflict. *proviaţă* şi *soare* au fost neplăcute emoţional pentru liberali, aşa cum *Clinton* şi *soare* au fost pentru conservatori. Atât *pro*, cât şi *viaţă* sunt cuvinte pozitive, însă a fi partizan înseamnă şi a fi dobândit un anumit set de reacţii intuitive la sute de cuvinte şi expresii. Elefantul tău ştie în ce direcţie să se încline la auzul unor cuvinte precum *proviaţă* şi, pe măsură ce el se leagănă într-o parte sau în alta de-a lungul zilei, te trezeşti că-ţi plac şi ai încredere în oamenii din jur care se leagănă în acelaşi ritm cu tine.

Natura intuitivă a opiniilor politice este şi mai evidentă în studiile lui Alex Todorov de la Princeton. Acesta studiază felul în care ne formăm impresii despre oameni. La începutul carierei sale, existau deja numeroase cercetări din care reieşea că avem tendinţa să-i considerăm mai virtuoşi şi mai deştepţi pe oamenii atrăgători şi că avem tendinţa să le acordăm prezumţia de nevinovăţie celor cu o figură mai plăcută.[16] Juraţii au tendinţa să-i achite mai degrabă pe acuzaţii mai atractivi, iar atunci când aceştia sunt totuşi condamnaţi, judecătorii le dau, în medie, sentinţe mai uşoare.[17] Tocmai acea întâietate afectivă normală îi face pe toţi să încline de partea acuzatului, semnalând astfel călăreţului să interpreteze dovezile într-un mod care ar servi dorinţei de achitare manifestate de elefant.

Todorov a descoperit însă că nu era vorba doar de

atractivitate. El a strâns fotografii ale câştigătorilor şi ale celor clasaţi pe locul doi în sute de alegeri pentru Senatul şi Camera Reprezentanţilor din Statele Unite. Le-a arătat oamenilor perechile de fotografii de la fiecare confruntare, fără a le indica partidul din care aceştia făceau parte, şi i-a rugat să aleagă persoana care părea mai competentă. Candidatul pe care oamenii îl considerau cel mai competent – a aflat el – era cel care chiar câştigase alegerile, cam în două treimi din cazuri.[18] Aprecierea rapidă a atractivităţii candidaţilor şi a caracterului general plăcut al acestora nu a prezis întotdeauna victoria lor, astfel că aceste evaluări ale competenţei nu au fost bazate doar pe o senzaţie pozitivă generală. Putem avea mai multe intuiţii simultane, fiecare procesând alte tipuri de informaţii.

Şi, în mod ciudat, atunci când Todorov i-a forţat pe subiecţi să evalueze competenţa după ce le-a arătat perechile de fotografii doar *o zecime de secundă* – nu îndeajuns ca ochii lor să se fixeze pe fiecare imagine –, aprecierile rapide ale acestora au prezis în egală măsură rezultatele reale ale alegerilor.[19] Orice ar face creierul o face în mod instantaneu, exact cum se întâmplă când priviţi iluzia Müller – Lyer.

Concluzia este că mintea umană, exact ca şi cea a animalelor, reacţionează întotdeauna intuitiv la tot ceea ce percepem şi îşi bazează acţiunile pe acele reacţii. În prima secundă de când a văzut, a auzit sau a cunoscut o altă persoană, elefantul a început deja să se încline într-o parte sau în alta, şi acea înclinaţie influenţează ceea ce gândim sau facem mai departe. Intuiţiile sunt primele.[20]

3. *Corpurile noastre ne ghidează judecata*

Trompa elefantului este una dintre căile prin care îl putem accesa. Nervul olfactiv trimite semnalele despre mirosuri către cortexul insular (insula), o regiune aflată de-

a lungul suprafeţei inferioare a părţii frontale a creierului. Această parte a creierului era cunoscută sub numele de „cortex gustativ”, pentru că, la toate mamiferele, ea procesează informaţia provenită de la nas şi de la limbă, ajutând animalele să se orienteze către mâncarea potrivită şi să evite alimentele nedorite. La oameni însă, acest vechi centru de procesare a alimentelor şi-a asumat sarcini noi şi acum ne ghidează preferinţele pentru cei din jur. Devine mai activ atunci când vedem ceva îndoielnic din punct de vedere moral, mai ales ceva care ne trezeşte dezgustul, şi nedreptatea de orice fel.21 Dacă am avea un mic electrod care să fie băgat în nasul oamenilor şi legat printr-un fir de insulă, am putea să le controlăm elefanţii, făcându-i să ocolească ceea ce văd în momentul în care am apăsa butonul. Avem un asemenea electrod. Se cheamă spray urât mirositor (*fart spray*).

Alex Jordan, masterand la Stanford, a venit cu ideea de a-i ruga pe oameni să emită judecăţi morale în timp ce le declanşa, în secret, dezgustul. Alex şi-a ales ca loc o intersecţie de pietoni din campusul de la Stanford şi i-a rugat pe trecători să completeze un scurt chestionar. I-a rugat pe aceştia să judece patru probleme controversate, precum căsătoria dintre verii primari, sau decizia unui studio cinematografic de a lansa documentarul unui regizor care îi păcălise pe oameni să participe la nişte interviuri.

Alex stătea lângă un tomberon de gunoi pe care îl golise. Înainte de a aborda un trecător, punea un sac de plastic nou în tomberon. Înainte ca jumătate dintre subiecţi să ajungă în dreptul său, Alex dădea cu spray-ul urât mirositor de două ori în sac, „parfumând” astfel întreaga intersecţie timp de câteva minute. Înaintea celorlalţi subiecţi, sacul a rămas neatins.

Bineînţeles, oamenii au emis păreri mult mai aspre

atunci când respirau mirosul neplăcut.22 Alţi cercetători au descoperit acelaşi efect rugându-i pe subiecţi să completeze chestionare după ce băuseră ceva dulce sau ceva amar.23 Drept urmare, aşa cum spune Jerry Clore, colegul meu de la UVA, folosim „afectul ca informaţie” 24. Atunci când încercăm să decidem ce credem despre un anumit lucru, privim către interior, la ceea ce simţim. Dacă mă simt bine, îmi place sigur, iar dacă simt ceva neplăcut, atunci înseamnă că nu-mi place.

Pentru a obţine aceste efecte, nici nu trebuie să trezim dezgustul. Simpla spălare pe mâini e de ajuns. Chenbo Zhong, de la Universitatea din Toronto, a demonstrat că subiecţii care sunt rugaţi să se spele pe mâini înainte de a completa chestionarele devin mai moralişti în legătură cu problemele legate de curăţenia morală (precum pornografia şi utilizarea drogurilor).25 Odată ce eşti curat, vrei să ţii departe lucrurile murdare.

Zhong a demonstrat şi procesul invers: imoralitatea îi face pe oameni să-şi dorească să se cureţe. Cei care sunt rugaţi să-şi amintească propriile transgresiuni morale, sau pur şi simplu să copieze în scris povestea transgresiunilor morale ale altcuiva, se gândesc deodată mai mult la curăţenie şi îşi doresc mai tare să se cureţe. 26 Ei sunt cei care vor folosi şerveţelele umede şi alte produse de igienă când vor avea de ales dintr-o gamă de produse pe care le pot lua acasă după ce au participat la experiment. Zhong numeşte asta „efectul Macbeth”, aluzie la obsesia lui Lady Macbeth pentru apă şi curăţenie după ce-l îndeamnă pe soţul ei să-l ucidă pe regele Duncan (trece de la „Te du, ia-ţi apă, spală-te pe mâini / De hâda mărturie de pe ele!” la „Piei pată blestemată! Piei îţi spun!” *).

— William Shakespeare, *Macbeth*, în româneşte de Ion Vinea, Editura de Stat pentru Literatură şi Artă, Bucureşti, 1957, p. 51 şi p. 145 (*n.tr.*).

Altfel spus, între trupul nostru şi mintea noastră moralistă există un drum cu dublu sens. Imoralitatea ne face să ne simţim murdari fizic, iar curăţirea ne poate face uneori mai atenţi la păstrarea purităţii noastre morale. Într-una dintre cele mai bizare demonstraţii ale acestui efect, Eric Helzer şi David Pizarro i-au rugat pe studenţii de la Universitatea Cornell să completeze chestionare despre atitudinile lor politice în timp ce stăteau aproape (sau departe) de un dispozitiv cu gel antibacterian. Cei care stăteau lângă dispozitiv au devenit temporar mai conservatori.[27]

Judecata morală nu este un proces pur cerebral în care evaluăm aspecte legate de vătămare, drepturi şi dreptate. Este un fel de proces rapid şi automat, mai aproape de hotărârile pe care le iau animalele pe măsură ce se deplasează, simţindu-se atrase de anumite lucruri sau îndepărtându-se de altele. Judecata morală îi aparţine în mare parte elefantului.

4. *Psihopaţii gândesc, dar nu simt*

Aproximativ unul din o sută de bărbaţi (şi mult mai puţine femei) e psihopat. Majoritatea nu sunt violenţi, însă cei care sunt comit aproape jumătate din infracţiunile cele mai grave, precum omorul în serie, violul în serie şi uciderea poliţiştilor.[28] Robert Hare, un cercetător renumit, defineşte psihopatia prin două seturi de caracteristici: există lucrurile neobişnuite pe care le *fac* psihopaţii – comportament antisocial impulsiv, începând din copilărie – şi există emoţiile morale care le *lipsesc* acestora. Ei nu simt niciun fel de compasiune, vinovăţie, ruşine sau chiar jenă, fiindu-le astfel foarte uşor să mintă şi să-şi rănească familia, prietenii şi animalele.

Cu toate acestea, psihopaţii au *unele* emoţii. Atunci când Hare l-a întrebat pe un bărbat dacă şi-a simţit vreodată inima bătându-i cu putere sau stomacul

strângându-i-se, acesta a răspuns: „Bineînţeles! Nu sunt un robot. Devin extrem de agitat când fac sex sau când mă iau la bătaie cu cineva”. 29 Însă psihopaţii nu dau dovadă de emoţii care să indice că le pasă de alţi oameni. Ei par să trăiască într-o lume de obiecte, dintre care unele se întâmplă să umble în jurul lor pe două picioare. Un psihopat i-a povestit lui Hare despre o crimă pe care o comisese în timp ce jeffuia casa unui om în vârstă:

Scotoceam şi eu pe acolo, când a apărut un moşneag pe scări şi… ăă… a început să strige şi să facă urât de tot… aşa că i-am dat una în cap şi tot n-a tăcut. Aşa că i-am tăiat gâtul şi el. aşa. s-a clătinat şi a căzut pe jos. Gâlgâia şi scotea nişte sunete ca un porc înjunghiat [râde] şi mă enerva al naibii aşa că… hm… i-am dat nişte picioare în cap. În sfârşit a tăcut. aşa că eram deja cam obosit, mi-am luat nişte beri din frigider, am deschis televizorul şi am adormit. M-au trezit poliţaii [râde].30

Capacitatea de gândire, combinată cu lipsa emoţiilor morale, este periculoasă. Psihopaţii învaţă să spună ceea trebuie ca să obţină ce vor. De exemplu, criminalul în serie Ted Bundy absolvise la colegiu psihologia şi lucra acolo ca voluntar la o linie telefonică pentru persoanele care treceau printr-o criză. Din acele apeluri a învăţat cum să discute cu femeile şi cum să le câştige încrederea. Apoi a violat, mutilat şi ucis cel puţin treizeci de tinere până a fost prins în 1978.

Psihopatia nu pare să fie cauzată de lipsa de afecţiune maternă sau de traume în copilărie, sau să aibă vreo altă explicaţie legată de creştere şi educaţie. Este o afecţiune moştenită genetic31, care dă naştere unor minţi care nu sunt mişcate de nevoile, suferinţa sau demnitatea celorlalţi.32 Elefantul nu reacţionează deloc în faţa celor mai grave nedreptăţi. Călăreţul este perfect normal – are o foarte bună gândire strategică. Însă datoria călăreţului

este de a-l servi pe elefant, nu de a acţiona ca o busolă morală.

5. *Copiii simt, dar nu raţionează*

Psihologii presupuneau că mintea bebeluşilor e ca o tabula rasa. Lumea în care intră aceştia este o „mare confuzie înceţoşată şi zgomotoasă”, după cum spunea William James[33], şi copiii îşi petrec următorii câţiva ani încercând să o înţeleagă. Însă, atunci când specialiştii în psihologia dezvoltării au inventat modalităţi de a cerceta mintea copiilor, au găsit destul de multe lucruri scrise deja pe acea tablă.

Cheia era să vadă ce-i surprinde pe bebeluşi. Cei de două luni vor privi mai mult un fapt care-i surprinde decât unul pe care-l aşteptau. Dacă totul este un talmeş-balmeş zgomotos, atunci totul ar trebui să fie la fel de surprinzător. Însă, dacă mintea copiilor este deja programată să interpreteze evenimentele într-un anumit mod, atunci copiii pot fi surprinşi când lumea se abate de la aşteptările lor.

Folosind acest truc, psihologii au descoperit că bebeluşii se nasc cu câteva noţiuni de fizică şi de mecanică: ei se aşteaptă ca obiectele să se mişte conform legii mişcării a lui Newton, şi se sperie atunci când psihologii le arată scene care ar trebui să fie fizic imposibile (precum o maşinuţă de jucărie care trece printr-un obiect solid). Psihologii ştiu acest lucru pentru că cei mici se uită mai atent la scenele imposibile decât la altele similare, dar mai puţin misterioase (ca, de exemplu, atunci când văd maşinuţa trecând *chiar prin spatele* obiectului solid).[34] Bebeluşii par să aibă o capacitate înnăscută de a procesa evenimentele din lumea lor fizică – lumea obiectelor.

Însă atunci când psihologii au mers mai departe, au aflat că cei mici vin pe lume cu capacităţi înnăscute de a-şi

înţelege şi lumea *socială*. Copiii înţeleg lucruri precum vătămarea sau ajutorul.35 Kiley Hamlin, Karen Wynn şi Paul Bloom, psihologi la Yale, au pus în scenă un spectacol de păpuşi în faţa unor bebeluşi de şase şi zece luni, în care un „căţărător” (o bucată de lemn cu nişte ochi lipiţi) se chinuia să urce pe un deal. Uneori apărea o a doua păpuşă care îl ajuta pe căţărător de jos. Alteori apărea o altă păpuşă în vârful dealului care îl tot împingea în jos pe căţărător.

După câteva minute, copiii au vizionat un alt spectacol cu păpuşi. De această dată, căţărătorul se uita în sus şi în jos, la cel care îl împingea şi la cel care îl ajuta, hotărându-se apoi să devină prieten cu adversarul. Pentru copii, asta a fost echivalentul vederii unei maşini care trece printr-o cutie solidă; nu avea sens, aşa că au privit această scenă mai mult decât cea în care căţărătorul se hotăra să devină prieten cu cel care îl ajuta.36

La sfârşitul experimentului, păpuşa care ajuta şi cea care împingea au fost puse pe o tavă în faţa bebeluşilor. Aceştia au optat în cea mai mare măsură pentru păpuşa care ajuta. Dacă bebeluşii nu ar fi analizat lumea lor socială, atunci nu le-ar fi păsat ce păpuşă aleg. Însă, în mod clar, şi-au dorit păpuşa care venise în ajutor. Cercetătorii au ajuns la următoarea concluzie: „Capacitatea de a evalua indivizii pe baza interacţiunilor lor sociale este universală şi înnăscută”. 37

Prin urmare, este logic că bebeluşii pot învăţa repede cine se poartă drăguţ cu *ei*. Şi căţeluşii pot face asta. Însă aceste rezultate arată că, până la vârsta de şase luni, bebeluşii privesc felul în care oamenii se comportă cu *alţii* şi dezvoltă o preferinţă pentru cei care sunt drăguţi mai degrabă decât pentru cei răutăcioşi. Altfel spus, elefantul începe să facă un fel de conexiuni morale din fragedă pruncie, cu mult înainte de apariţia limbajului sau a

gândirii raţionale.

Privind în acelaşi timp cercetările din cazul copiilor şi cel al psihopaţilor, devine evident că intuiţiile morale apar foarte devreme şi sunt necesare pentru dezvoltarea morală.38 Capacitatea de gândire raţională apare mult mai târziu, şi atunci când judecata morală nu este însoţită de intuiţii morale rezultatele sunt dezastruoase.

6. *Reacţiile afective se află la locul potrivit şi la momentul potrivit, în creier*

Studiile efectuate de Damasio asupra pacienţilor cu leziuni cerebrale dovedesc că zonele emoţionale ale creierului sunt *cele* în care trebuie căutate bazele moralităţii, pentru că pierderea acestora afectează competenţa morală. Acest adevăr ar fi şi mai bine susţinut dacă aceste zone ar fi active *atunci* când trebuie. Oare devin mai active înainte de emiterea unei judecăţi morale sau înainte de luarea unei decizii?

În 1999, Joshua Greene, care era pe atunci masterand în filosofie la Princeton, a făcut echipă cu Jonathan Cohen, bine-cunoscut specialist în neuroştiinţe, ca să vadă ce se întâmplă de fapt în creier atunci când oamenii emit judecăţi morale. Greene a studiat dilemele morale în care două principii etice majore par să se contrazică. De exemplu, aţi auzit probabil de faimoasa „dilemă a vagonetului” 39, în care singurul mod de a salva cinci persoane aflate într-un vagonet scăpat de sub control este de a împinge o persoană din vagon pe şinele aflate dedesubt.

Filosofii s-au contrazis mult timp, discutând dacă e acceptabil să răneşti o persoană pentru a ajuta sau a salva mai mulţi oameni. Utilitarismul este şcoala filosofică care susţine că întotdeauna trebuie să alegem ceea ce este cel mai bine pentru toţi, chiar dacă unele persoane vor suferi pe parcurs, astfel încât, dacă nu există o altă cale de a

salva cele cinci vieţi, atunci împingeţi pasagerul. Alţi filosofi cred că avem datoria de a respecta drepturile indivizilor, şi nu trebuie să rănim oamenii în timp ce ne urmăm propriile scopuri, fie ele şi scopuri morale, precum salvarea de vieţi. Acest punct de vedere este cunoscut drept deontologie (de la forma unui verb grecesc care înseamnă „a fi necesar, a trebui”). Deontologii vorbesc despre principii morale derivate din şi justificate de gândirea atentă; ei nu vor accepta niciodată că aceste principii ar fi raţionalizări *post hoc* ale sentimentelor instinctive. Însă Greene a avut o bănuială că instinctele sunt cele care-i determină adeseori pe indivizi să emită judecăţi deontologice, în timp ce judecăţile utilitariste sunt mai reci şi mai calculate.

Pentru a-şi testa această bănuială, Greene a scris douăzeci de povestiri care, ca şi cea a vagonetului, implicau vătămarea personală directă, dar de obicei din motive întemeiate. De exemplu, ar trebui să aruncăm un rănit dintr-o barcă pentru ca aceasta să nu se scufunde şi ca restul pasagerilor să supravieţuiască? Toate aceste povestiri au fost scrise pentru a produce o puternică reacţie emoţională negativă.

Greene a mai scris şi douăzeci de povestiri care implică vătămarea *impersonală*, precum o versiune a dilemei vagonetului în care cele cinci persoane sunt salvate prin schimbarea macazului care deviază vagonul pe alte şine, unde va omorî o singură persoană. Este acelaşi troc obiectiv – o viaţă pentru altele cinci –, astfel că unii filosofi argumentează că cele două cazuri sunt echivalente din punct de vedere moral, însă, dintr-o perspectivă intuiţionistă, există diferenţe extraordinare.40 Fără acel sentiment de oroare iniţial (acel ghiont brutal), subiectul poate analiza ambele opţiuni şi o poate alege pe cea în care sunt salvate cele mai multe vieţi.

Greene i-a pus pe fiecare dintre cei optsprezece subiecţi într-un scaner FMRI şi a derulat pe un ecran, rând pe rând, fiecare povestire. Fiecare individ trebuia să apese unul din cele două butoane pentru a indica dacă o persoană ar trebui să aleagă una sau cealaltă dintre acţiunile descrise – de exemplu, să împingă omul sau să tragă maneta pentru a schimba macazul.

Rezultatele au fost clare şi fascinante. Atunci când subiecţii au citit povestirile în care era vorba de vătămare personală, mai multe regiuni cerebrale legate de procesele emoţionale au demonstrat o activitate intensificată. În cazul multor povestiri, judecata morală predominantă a fost prevestită de pregnanţa acestor reacţii emoţionale.

Greene a publicat acest studiu, devenit de-acum celebru, în revista *Science*, în 2001.41 De atunci, numeroase alte laboratoare de cercetare au aplicat această metodă de scanare, rugându-i pe subiecţi să privească fotografii care înfăţişau încălcări morale, să facă donaţii în scop caritabil, să atribuie pedepse pentru diverse infracţiuni sau să joace jocuri cu trişori şi colaboratori. 42 Cu excepţia câtorva cazuri, rezultatele demonstrează acelaşi lucru: regiunile cerebrale implicate în procesele emoţionale se activează aproape imediat, şi activitatea intensă din aceste zone se corelează cu tipurile de judecăţi morale sau decizii pe care oamenii le iau în cele din urmă.43

Într-un articol intitulat „The Secret Joke of Kant's Soul" („Gluma secretă a sufletului lui Kant"), Greene a rezumat rezultatele la care ajunseseră el şi alţii.44 Atunci când a scris articolul, Greene nu ştia ce spusese E.O. Wilson despre filosofii care-şi cercetează propriii „centri emoţionali", însă concluziile sale erau aceleaşi ca ale lui Wilson:

Avem sentimente puternice care ne arată clar şi cu

certitudine că unele lucruri pur şi simplu nu trebuie făcute şi că altele pur şi simplu trebuie făcute. Însă nu este atât de clar cum trebuie să interpretăm aceste sentimente şi astfel, cu ajutorul unor filosofi deosebit de creativi, inventăm o poveste perfect raţională [despre drepturi].

Acesta este un exemplu extraordinar de consens. Wilson prezisese în 1975 că etica se va „biologiza" în curând şi va fi re-formulată ca interpretare a activităţii „centrilor emoţionali" ai creierului. Când a făcut acea profeţie, Wilson se opunea părerilor dominante din vremea sa. Psihologi precum Kohlberg spuneau că etica se bazează pe raţionamente, nu pe emoţii. Iar climatul politic era destul de aspru cu cei ca Wilson, care îndrăzneau să sugereze că gândirea evoluţionistă era o metodă corectă de evaluare a comportamentului uman.

Însă totul s-a schimbat în cei treizeci şi trei de ani care au trecut între citatul din Wilson şi cel din Greene. Cercetătorii din diverse domenii au început să recunoască puterea şi inteligenţa proceselor automate, printre care şi emoţia.45 Psihologia evoluţionistă a devenit o ştiinţă respectabilă, nu chiar în toate departamentele academice, dar cel puţin în comunitatea interdisciplinară a cercetătorilor care acum studiază moralitatea.46 În ultimii ani, „noua sinteză" prezisă de Wilson în 1975 se manifestă deja.

Elefanţii sunt uneori dispuşi să raţioneze

Am afirmat că modelul lui Hume (raţiunea este servitorul) se potriveşte cu realitatea mai bine decât modelul platonician (raţiunea poate şi ar trebui să conducă) sau modelul lui Jefferson (mintea şi inima domnesc împreună). Însă cred că Hume a mers prea departe atunci când a afirmat că raţiunea este „sclava" pasiunilor.

Un sclav nu ar trebui să pună niciodată la îndoială

spusele stăpânului, dar majoritatea dintre noi ne amintim momente când ne-am îndoit şi ne-am revizuit prima judecată intuitivă. Metafora călăreţului şi a elefantului funcţionează foarte bine aici. Călăreţul a evoluat pentru a-l servi pe elefant, însă parteneriatul lor este unul demn, mai degrabă ca acela dintre un avocat care-şi serveşte clientul, şi nu ca un sclav supus stăpânului. Avocaţii buni fac tot ce pot pentru a-şi ajuta clienţii, dar uneori refuză să le satisfacă toate cererile. Poate că cererea este imposibilă (ca găsirea unui motiv de a-l condamna pe Dan, preşedintele consiliului studenţilor – cel puţin pentru majoritatea celor din experimentul meu care implica hipnoza). Poate că este autodistructivă (ca atunci când elefantul vrea o a treia felie de tort, iar călăreţul refuză cererea şi găseşte o scuză). Elefantul este cu mult mai puternic decât călăreţul, dar nu e un dictator absolut.

Când pleacă elefantul urechea la raţiune? Principalul mod de a ne răzgândi în ceea ce priveşte chestiunile morale este prin interacţiunea cu alte persoane. Nu prea ne pricepem să găsim dovezi care ne clatină propriile convingeri, însă ceilalţi ne fac această favoare, aşa cum şi noi găsim lesne neajunsuri în părerile altora. Atunci când discuţiile sunt ostile, şansele de schimbare sunt destul de reduse. Elefantul se îndepărtează de adversar, iar călăreţul încearcă disperat să combată atacurile acestuia.

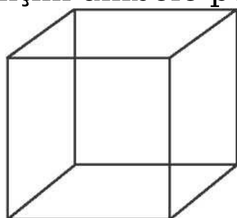
Dacă există însă afecţiune, admiraţie sau dorinţa de a-l mulţumi pe celălalt, atunci elefantul se înclină *către* interlocutor, iar călăreţul încearcă să găsească adevărul din spusele celuilalt. Se poate ca elefantul să nu-şi schimbe întotdeauna direcţia în urma obiecţiilor emise de *propriul* călăreţ, dar este uşor dirijat de simpla prezenţă a elefanţilor prietenoşi (aceasta este legătura convingerii sociale din modelul social-intuiţionist) sau de argumentele bune oferite de călăreţii acelor elefanţi (aceasta este

legătura convingerii argumentate).

Există şi momente în care ne răzgândim singuri, fără niciun fel de ajutor din partea altora. Uneori avem intuiţii contradictorii cu privire la anumite lucruri, aşa cum au unii despre avort sau alte probleme controversate. Perspectiva se va schimba mereu, ca şi cum v-aţi uita la un cub Necker (figura 3.1), în funcţie de victima, argumentul sau prietenul la care vă gândiţi la un moment dat.

Şi, în cele din urmă, unii oameni sunt capabili să raţioneze şi să ajungă singuri la o concluzie morală care contrazice prima judecată intuitivă, deşi cred că asta se întâmplă rar. Cunosc un singur studiu care a demonstrat empiric această excepţie, iar rezultatele sunt relevante.

Figura 3.1. *Un cub Necker, pe care sistemul nostru vizual îl poate citi în două moduri diferite, dar nu în acelaşi timp*. Tot astfel, unele dileme morale pot fi privite de conştiinţa noastră în două moduri diferite, însă este dificil să simţim ambele percepţii în acelaşi timp.



Joe Paxton şi Josh Greene i-au rugat pe studenţii de la Harvard să analizeze povestirea cu Julie şi Mark prezentată în capitolul 2.47 Jumătate dintre subiecţi au primit un argument destul de prost, care justifica incestul consensual („Dacă Julie şi Mark fac dragoste, atunci în lume va fi mai multă dragoste”). Ceilalţi au primit un argument mai bine întemeiat (potrivit căruia aversiunea faţă de incest este cauzată de fapt de o adaptare evolutivă pentru evitarea defectelor din naştere într-o lume fără contraceptive, însă, de vreme ce Mark şi Julie foloseau

astfel de mijloace, acest aspect nu este relevant). Am crede că studenţii de la Harvard ar fi mai degrabă convinşi de un argument bun, nu de unul prost, dar asta n-a contat. Elefantul s-a înclinat de îndată ce subiecţii au auzit povestirea. Apoi călăreţul a găsit o metodă de a desfiinţa argumentul (bun sau rău), iar subiecţii au condamnat situaţia în ambele cazuri.

Însă Paxton şi Greene au introdus ceva nou în experiment: unii subiecţi nu au avut voie să răspundă imediat. Computerul i-a forţat să aştepte două minute înainte de a-şi declara părerea despre Julie şi Mark. În cazul acestor subiecţi, elefantul s-a înclinat, însă flash-urile afective rapide nu durează două minute. În timp ce subiectul stătea cu ochii fixaţi asupra ecranului, înclinaţia s-a diminuat, iar călăreţul a avut timpul necesar şi libertatea de a se gândi la argumentul dat. Chiar şi cei care au fost obligaţi să reflecteze asupra argumentului mai slab au ajuns în cele din urmă să-i condamne pe Julie şi Mark – puţin mai mult decât cei care au putut să răspundă imediat. Însă cei care au trebuit să reflecteze asupra argumentului bun timp de două minute au devenit considerabil mai toleranţi faţă de decizia celor doi de a face sex. Întârzierea i-a permis călăreţului să gândească singur şi să se decidă asupra unui raţionament care, în cazul majorităţii subiecţilor, contrazicea înclinaţia iniţială a elefantului.

Altfel spus, în condiţii normale, călăreţul înţelege semnele elefantului, aşa cum un avocat face ce-i spune clientul. Însă, dacă-i forţezi să stea împreună şi să discute câteva minute, elefantul chiar poate accepta sfaturile călăreţului şi argumentele celor din jur. Intuiţia este cea dintâi şi, în condiţii normale, ne determină să angrenăm gândirea social-strategică, însă există moduri de a face această relaţie să devină bidirecţională.

Pe scurt

Primul principiu al psihologiei morale este: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. În sprijinul acestui principiu, am trecut în revistă şase domenii ale cercetării empirice, pentru a demonstra că:

Mintea evaluează instantaneu şi constant (după cum au susţinut Wundt şi Zajonc).

Judecăţile sociale şi politice depind foarte mult de flash-urile intuitive rapide (după cum au demonstrat studiile lui Todorov şi Testul Asocierii Implicite).

Stările noastre fizice ne influenţează uneori judecata morală. Mirosurile şi gusturile neplăcute îi pot face pe oameni mai moralişti (ca şi lucrurile care îi fac pe oameni să se gândească la puritate şi curăţenie).

Psihopaţii gândesc, dar nu simt (şi au grave deficienţe morale).

Copiii simt, dar nu gândesc (şi au un început de moralitate).

Reacţiile afective sunt la locul potrivit şi la timpul potrivit în creier (după cum au demonstrat Damasio, Greene şi un val de studii mai recente).

Toate aceste şase perspective conturează o descriere destul de clară a călăreţului şi a elefantului, precum şi rolurile pe care le joacă în gândirea noastră moralistă. O mare parte a reacţiilor psihologice morale sunt generate de elefant (procesele automate). Bineînţeles, gândirea contează, mai ales între oameni, şi mai ales când argumentele declanşează noi intuiţii. Elefanţii conduc, dar nu sunt nici proşti, nici tirani. Intuiţiile pot fi modelate de raţiune, mai ales atunci când argumentele apar într-o conversaţie prietenoasă sau într-un roman, un film sau o ştire emoţionantă.48

Însă ideea de bază este că, atunci când vedem sau auzim despre lucrurile pe care le fac alţii, elefantul începe

imediat să se încline. Călăreţul, care încearcă mereu să anticipeze următoarea mişcare a elefantului, începe să caute o metodă de a sus ţine o astfel de înclinaţie. Atunci când soţia m-a certat pentru că am lăsat vasele murdare pe masă, eu chiar am crezut că sunt nevinovat. Mi-am trimis judecata înainte în apărare, iar ea s-a întors în trei secunde cu un set eficient de argumente pertinente. Şi doar pentru că în acel moment se întâmpla să scriu despre natura judecăţii morale, m-am obosit să privesc mai îndeaproape argumentele avocatului meu şi mi-am dat seama că sunt închipuiri, având o bază reală foarte fragilă.

De ce avem această arhitectură mentală ciudată? Pe măsură ce creierul umanoid s-a triplat în ultimele cinci milioane de ani, dezvoltând vorbirea şi o capacitate îmbunătăţită de a raţiona, de ce am creat acest avocat lăuntric în loc de un judecător sau un om de ştiinţă? N-ar fi fost oare mai eficient ca strămoşii noştri să încerce să afle *adevărul*, motivele reale pentru care cineva a făcut ceva, în loc să-şi folosească acea capacitate extraordinară de gândire pentru a găsi dovezi care să vină în sprijinul a ceea ce doreau să creadă? Asta depinde de ce credeţi că era mai important pentru supravieţuirea strămoşilor noştri: adevărul sau reputaţia.

4

Votaţi-mă pe mine (Iată de ce)

Să presupunem că zeii ar da cu banul în ziua în care vă naşteţi. Cap înseamnă că veţi fi o persoană deosebit de onestă şi corectă de-a lungul vieţii, dar toată lumea din jur va crede că sunteţi un ticălos. Pajură, în schimb, înseamnă că veţi minţi şi veţi înşela când o să vă convină, dar toată lumea din jur va crede că sunteţi întruchiparea virtuţii. Ce rezultat aţi prefera? *Republica* lui Platon – una dintre cele mai influente creaţii din canonul occidental – este o argumentare extinsă a faptului că ar trebui să alegeţi cap,

pentru binele propriu. Este mai bine să *fii* virtuos decât să *pari* astfel.

La începutul *Republicii*, Glaucon (fratele lui Platon) îl provoacă pe Socrate să dovedească că dreptatea însăşi – şi nu doar reputaţia că ai fi drept – duce la fericire. Glaucon îi cere lui Socrate să-şi imagineze ce ar păţi un om care ar deţine inelul de aur al lui Gyges, care îl face pe cel care-l poartă invizibil oricând doreşte.

[…] se poate crede că nimeni nu s-ar dovedi în asemenea măsură stană de piatră, încât să se ţină de calea dreptăţii şi să aibă tăria de a se înfrâna de la bunul altuia, fără să se atingă de el, atunci când îi este îngăduit şi să ia din piaţă, nevăzut, orice ar voi, sau, intrând în case, să se împreuneze cu orice femeie ar vrea, să ucidă sau să elibereze din lanţuri pe oricine ar dori, putând face şi alte asemenea lucruri, precum un zeu printre oameni. Însă, făcând aşa ceva, prin nimic nu s-ar deosebi omul drept de celălalt, ci amândoi s-ar îndrepta spre aceleaşi fapte.1

Ipoteza lui Glaucon implică faptul că oamenii sunt cinstiţi doar pentru că se tem de ce s-ar întâmpla dacă ar fi prinşi – şi mai ales de consecinţele asupra reputaţiei lor. Glaucon spune că nu se va mulţumi până când Socrate nu dovedeşte că un om cinstit cu o reputaţie proastă este mai fericit decât un om necinstit pe care toţi îl cred bun.2

Este într-adevăr o provocare, iar Socrate o abordează cu o analogie: dreptatea într-un om este ca dreptatea într-un oraş (un *polis*, sau oraş-stat). Apoi continuă spunând că un oraş drept este acela în care există armonie, cooperare şi o diviziune a muncii între toate castele.3 Fermierii lucrează pământul, tâmplării construiesc, iar conducătorii conduc. Toţi contribuie la binele comunităţii şi toţi deplâng nefericirea abătută asupra unuia dintre ei.

Pe de altă parte, într-un oraş nedrept, câştigul unui grup este pierderea altuia, clanurile complotează

împotriva altora, cei puternici îi exploatează pe cei slabi, iar oraşul este împărţit şi învrăjbit. Socrate spune că, pentru a preveni căderea oraşului în haosul individualismului nesocotit, acesta trebuie să fie condus de filosofi, pentru că doar ei vor căuta binele cu adevărat, şi nu doar binele propriu.4

După ce şi-a atras ascultătorii cu imaginea acestui oraş drept, armonios şi fericit, Socrate afirmă că aceleaşi relaţii se aplică şi în cazul unei *persoane* drepte, armonioase şi fericite. Dacă filosofii trebuie să conducă oraşul fericit, atunci raţiunea trebuie să călăuzească omul fericit. Iar dacă raţiunea conduce, atunci omul va preţui ceea ce este cu adevărat bine, nu doar aparenţa virtuţii.

Platon (care fusese discipolul lui Socrate) avea un set coerent de principii privind natura umană, iar la baza acestor principii se afla credinţa sa în perfectibilitatea raţiunii. Aceasta este starea noastră originară, socotea el; ne-a fost dată de zei şi inoculată în capetele noastre sferice. Pasiunile corup adesea raţiunea, dar dacă învăţăm cum să le controlăm, raţionalitatea noastră originară va predomina şi ne va călăuzi să facem ceea ce trebuie, nu ceea ce se face în general.

Aşa cum se întâmplă adesea în filosofia morală, argumentele privind ceea ce se *cuvine* să facem depind de supoziţii – adesea nespuse – despre natura şi psihologia umană.5 Pentru Platon, psihologia presupusă este pur şi simplu greşită. În acest capitol vă voi arăta că raţiunea nu poate conduce. Ea a fost concepută pentru a căuta justificări, nu adevărul. Vă voi demonstra că Glau-con avea dreptate: oamenilor le pasă mult mai mult de aparenţe şi de reputaţie decât de realitate. De fapt, îl voi lăuda pe Glaucon pe tot parcursul cărţii ca fiind cel care a înţeles cu adevărat – cel care şi-a dat seama că principiul cel mai important pentru crearea unei societăţi etice este *să te*

asiguri că reputaţia tuturor se află în joc în permanenţă, astfel încât comportamentul neadecvat va avea întotdeauna consecinţe neplăcute.

William James, unul dintre fondatorii psihologiei americane, i-a îndemnat pe cercetători să adopte o abordare „funcţionalistă” a minţii. Aceasta înseamnă să analizezi lucrurile în funcţie de ceea ce *fac* ele în cadrul unui sistem mai mare. Funcţia inimii este de a pompa sânge în sistemul circulator, şi nu poţi înţelege inima dacă nu ştii acest lucru. James a aplicat aceeaşi logică şi în psihologie: dacă vrei să înţelegi orice mecanism sau proces mental, trebuie să-i înţelegi funcţia în cadrul unui sistem mai amplu. Gândirea este pentru a acţiona, spune el.6

Atunci care este funcţia gândirii morale? A fost oare modelată, acordată şi meşteşugită (prin selecţie naturală) pentru a ne ajuta să aflăm adevărul, astfel încât să înţelegem cum trebuie să ne comportăm şi să-i condamnăm pe cei care se comportă neadecvat? Dacă asta credeţi, atunci sunteţi raţionalist, asemenea lui Platon, Socrate şi Kohlberg.7 Sau gândirea noastră morală pare să fi fost modelată, acordată şi meşteşugită pentru a ne ajuta să urmărim scopuri social-strategice, precum a ne apăra propria reputaţie şi a-i convinge pe ceilalţi să ne susţină, pe noi sau pe ai noştri, în varii dispute? Dacă înclinaţi spre acest punct de vedere, atunci sunteţi glauconian.

Toţi suntem politicieni intuitivi

Dacă vedeţi o sută de insecte muncind împreună cu un scop comun, atunci cu siguranţă sunt înrudite. Dar dacă vedeţi o sută de oameni muncind pe un şantier sau mărşăluind la război, aţi fi surprinşi dacă aţi afla că toţi aparţin unei mari familii. Oamenii sunt campioni incontestabili ai cooperării dincolo de gradele de rudenie şi, în mare parte, facem acest lucru creând sisteme de răspundere formală şi informală. Ne pricepem tare bine

să-i facem pe alţii să răspundă pentru faptele lor şi ne este foarte uşor să navigăm într-o lume în care ceilalţi ne fac răspunzători pentru faptele noastre.

Phil Tetlock, cercetător de seamă în studiul responsabilităţii, o defineşte ca fiind „presupunerea explicită că cineva va trebui să-şi justifice principiile, sentimentele sau acţiunile în faţa altora”, împreună cu presupunerea că oamenii ne vor recompensa sau ne vor pedepsi pe baza felului în care ne justificăm.[8] Atunci când nimeni nu poate fi tras la răspundere, când delăsătorii şi şmecherii scapă nepedepsiţi, totul se destramă. (Ardoarea cu care sunt pedepsiţi delăsătorii şi şarlatanii va fi descrisă în capitolele ulterioare, ca o diferenţă importantă între liberali şi conservatori.)

Tetlock propune o metaforă utilă pentru a înţelege felul în care se comportă oamenii prinşi în desişul responsabilităţilor care stau la baza societăţilor umane: ne comportăm ca nişte *politicieni intuitivi*, încercând să păstrăm o identitate morală plăcută în faţa numeroşilor noştri alegători. Raţionaliştii, precum Kohlberg şi Tunel, îi înfăţişau pe copii ca pe nişte mici oameni de ştiinţă care folosesc logica şi experimentarea pentru a descoperi singuri adevărul. Atunci când privim eforturile copiilor de a înţelege lumea înconjurătoare, metafora aceasta se potriveşte; copiii chiar formulează şi testează ipoteze care se apropie treptat de adevăr.[9] Însă, conform spuselor lui Tetlock, lucrurile stau altfel în lumea socială. Aceasta este glauconiană.[10] Aparenţa este deseori mult mai importantă decât realitatea.

În cercetările lui Tetlock, subiecţilor li se cere să rezolve probleme şi să ia decizii.[11] De exemplu, li se dau informaţii despre o speţă legală şi apoi li se cere să deducă vinovăţia sau nevinovăţia. Unora li se spune că vor trebui să-şi justifice deciziile în faţa altcuiva. Alţi subiecţi ştiu că

nu trebuie să răspundă în faţa nimănui. Tetlock a descoperit că, atunci când li se dă libertatea, oamenii manifestă obişnuita gamă de greşeli, lene şi încredere în instinct care s-a demonstrat în numeroasele cercetări privind procesul decizional.12 Însă, atunci când ştiu dinainte că vor trebui să dea socoteală, oamenii gândesc mult mai sistematic şi autocritic, având o tendinţă scăzută de a ajunge la concluzii pripite şi şanse mai mari de a-şi revizui părerile în faţa dovezilor.

Ei bine, ar putea fi o veste bună pentru raţionalişti – poate că reuşim să gândim mai atent atunci când credem că acel lucru contează? Nu prea. Tetlock a descoperit două feluri diferite de judecată atentă. *Gândirea explorativă* este „o cântărire echilibrată a punctelor de vedere diferite”. *Gândirea confirmativă* este „o încercare unilaterală de a raţionaliza un anumit punct de vedere” 13. Răspunderea amplifică gândirea explorativă doar atunci când sunt îndeplinite trei condiţii: (1) cei care iau decizii află, înainte de a emite o părere, că vor răspunde în faţa unui public, (2) părerile publicului sunt necunoscute şi (3) ei cred că publicul este bine informat şi interesat de corectitudine.

Atunci când se aplică toate cele trei condiţii, oamenii încearcă din răsputeri să afle adevărul, pentru că asta este ceea ce vrea publicul să audă. Însă, în restul timpului – adică aproape tot timpul –, presiunea responsabilităţii pur şi simplu amplifică gândirea confirmativă. Oamenii încearcă mai abitir să *pară* decât să *fie* corecţi. Tetlock rezumă acest lucru astfel:

O funcţie centrală a gândirii este de a ne asigura că acţionăm într-un fel *care poate fi justificat sau scuzat în mod elocvent în faţa altora*. Într-adevăr, cântărirea atentă a motivelor pentru care facem anumite alegeri poate fi atât de predominantă, încât unii nu numai că încearcă să găsească motive convingătoare pentru a face o alegere

atunci când trebuie s-o justifice în faţa altora, ci *caută motive pentru a se convinge pe sine* că au făcut alegerea „potrivită”.14

Tetlock trage astfel concluzia că gândirea conştientă se efectuează în general cu scopul de a convinge, nu acela de a descoperi. Cercetătorul adaugă totuşi că, în acelaşi timp, încercăm să ne convingem pe noi înşine. Dorim să credem lucrurile pe care urmează să le spunem altora. În continuarea acestui capitol, voi trece în revistă cinci abordări ştiinţifice experimentale care susţin spusele lui Tetlock şi pe cele ale lui Glaucon. Gândirea noastră morală este mai degrabă ca un politician care caută voturi decât ca un cercetător care caută adevărul.

I. *Suntem obsedaţi de sondaje*

Ed Koch, impulsivul primar al New York-ului în anii ’80, era celebru pentru felul în care-şi întâmpina alegătorii cu întrebarea: „Cum mă mai descurc?” Întrebarea era o inversare amuzantă a obişnuitului „Ce mai faci?”, însă transmitea îngrijorarea cronică a aleşilor. Puţini dintre noi dorim să candidăm la vreo funcţie publică, însă majoritatea oamenilor pe care-i întâlnim aparţin uneia sau mai multor circumscripţii electorale pe care vrem să le câştigăm de partea noastră. Cercetările asupra respectului de sine arată că punem întrebarea lui Koch în fiecare zi, în mod inconştient, oricui ne iese în cale.

De un secol, psihologii scriu despre nevoia de a avea o părere bună despre sine. Însă Mark Leary, cercetător de seamă al conştiinţei de sine, credea că, din punct de vedere evolutiv, n-ar trebui să existe o nevoie acută de respect faţă de sine.15 Supravieţuirea strămoşilor noştri a depins timp de milioane de ani de capacitatea de a fi incluşi şi de a câştiga încrederea micilor colectivităţi, astfel încât, dacă putem vorbi de o tendinţă înnăscută aici, ar trebui să fie aceea de a-i face pe *alţii* să aibă o părere

bună despre noi. Bazându-se pe concluziile cercetărilor sale, Leary a afirmat că respectul de sine este un fel de manometru intern, un „sociometru” care măsoară constant valoarea individului în relaţie cu un altul. Atunci când acul sociometrului coboară, se declanşează o alarmă şi comportamentul ne este schimbat.

În timp ce elabora teoria sociometrului în anii ’90, Leary a tot întâlnit persoane care negau faptul că erau afectate de ceea ce credeau alţii despre ele. Există oare oameni care sunt ghidaţi de propria busolă?

Leary s-a hotărât să-i pună la încercare pe aceşti nonconformişti autoproclamaţi. Mai întâi, a adunat un număr mare de studenţi şi i-a rugat să-şi evalueze respectul de sine şi cât de mult depindea acesta de părerea altora. I-a ales apoi pe cei câţiva care – la fiecare întrebare – au răspuns că nu erau deloc afectaţi de opiniile altora şi i-a invitat în laboratorul său câteva săptămâni mai târziu. Pentru a face o comparaţie, Leary i-a invitat şi pe cei care susţinuseră în mod constant că *sunt* puternic afectaţi de ceea ce cred alţii despre ei. Şi astfel a început testul.

Fiecare dintre subiecţi a trebuit să stea singur într-o cameră şi să vorbească despre sine timp de cinci minute, în faţa unui microfon. La sfârşitul fiecărui minut, subiectul vedea un număr apărând brusc pe un ecran din faţa sa. Acel număr indica măsura în care cineva care asculta din altă cameră dorea să inter-acţioneze cu subiectul în următoarea parte a experimentului.

Scara varia de la i la 7 (7 fiind gradul cel mai ridicat), şi vă puteţi imagina cam ce simţea cel care vedea numerele scăzând în timp ce vorbea: 4… 3… 2… 3… 2.

Leary aranjase, de fapt, evaluările. Le-a dat unora note în scădere, în timp ce alţii primeau aprecieri în creştere: 4… 5… 6… 5… 6. Bineînţeles, este mai plăcut să

vezi cum creşte aprecierea, însă vederea oricărui set de numere (aparent dat de o persoană complet necunoscută) ţi-ar schimba oare părerea despre ceea ce crezi despre tine, despre meritele şi valoarea propriei persoane?

După cum era de aşteptat, cei care recunoscuseră că le pasă de părerea celorlalţi au reacţionat puternic la vederea numerelor. Respectul de sine s-a prăbuşit. Însă şi nonconformiştii autopro-clamaţi au suferit şocuri asemănătoare. Se ghidau după propria busolă, însă nu ştiau că aceasta nu se orienta către nord, ci după părerea celorlalţi. S-a demonstrat exact ceea ce spusese Glaucon.

Concluzia lui Leary a fost aceea că „sociometrul funcţionează la nivel inconştient şi involuntar, scanând mediul social în căutarea oricărui indiciu că propria valoare relaţională este scăzută sau în scădere” 16. Sociometrul face parte din elefant. A părea preocupat de părerea altora ne face să părem slabi, aşa că (întocmai ca politicienii) nu recunoaştem că ne pasă de sondajele de opinie publică. Adevărul este însă că ne pasă foarte mult de ceea ce cred alţii despre noi. Singurii oameni cărora le lipseşte sociometrul sunt psihopaţii.17

2. *Propriul nostru secretar de presă justifică automat totul*

Dacă doriţi să vedeţi cum acţionează gândirea *post hoc*, uitaţi-vă la felul în care răspunde secretarul de presă al preşedintelui sau al prim-ministrului la întrebările jurnaliştilor. Oricât ar fi de proaste deciziile politice, secretarul va găsi un mod de a le lăuda sau de a le apăra. Jurnaliştii atacă apoi afirmaţiile, aducând în sprijin spusele anterioare ale politicianului sau chiar ale secretarului de presă, care contrazic noile informaţii. Veţi fi uneori martorii unei pauze stânjenitoare, timp în care secretarul caută cuvintele potrivite, însă nu veţi auzi niciodată: „Da, aveţi dreptate! Poate că ar trebui să reformulăm această

politică”.

Secretarii de presă nu spun asta pentru că nu au puterea de a lua decizii sau de a le revizui. Li se spune care este politica, iar treaba lor este să găsească dovezi şi argumente care să justifice această politică în faţa publicului. Iar asta este una dintre sarcinile cele mai importante ale călăreţului: să fie secretarul de presă permanent al elefantului.

În i960, Peter Wason (creatorul testului cu 4 cărţi din capitolul 2) şi-a publicat raportul privind „problema 2 – 4 – 6” 18. Acesta le-a arătat subiecţilor o serie de trei numere şi le-a spus că trioul este conform unei reguli. Subiecţii trebuiau să ghicească regula, generând alte grupuri de trei cifre şi întrebându-l pe cercetător dacă noua serie se conforma aceleiaşi reguli. Atunci când erau siguri că au ghicit regula, trebuiau să o comunice cercetătorului.

Să presupunem că subiectul vede prima dată seria 2 – 4 – 6. Ca răspuns, acesta generează apoi seria:

— 4 – 6 – 8?

— Da, spune cercetătorul.

— Dar i20 – i22 – i24?

— Da.

Pentru majoritatea oamenilor, părea evident că regula erau numerele pare consecutive. Însă cercetătorul le-a spus că nu aceasta este regula corectă, aşa că subiecţii au testat alte reguli:

— 3 – 5 – 7?

— Da.

— Dar 35 – 37 – 39?

— Da.

— Bine, atunci regula este orice număr din doi în doi?

— Nu.

Subiecţilor li s-a părut uşor să genereze ipoteze noi legate de regulă, uneori chiar foarte complexe. Cu toate

acestea, aproape niciunul nu şi-a testat ipotezele oferind serii care *nu erau conforme cu propria lor ipoteză*. De exemplu, propunând 2 – 4 – 5 (da) şi 2 – 4 – 3 (nu), i-ar fi ajutat pe alţii să descopere adevărata regulă: orice serie de numere în ordine ascendentă.

Wason a numit acest fenomen *biasul de confirmare*, adică tendinţa de a căuta şi de a interpreta noi dovezi în aşa fel încât să confirme ceea ce credem deja. Oamenii se pricep destul de bine să critice afirmaţiile făcute de *alţii*, dar dacă este părerea *ta*, atunci îţi aparţine – aproape ca un copil – şi vrei s-o aperi, nu s-o pui la îndoială şi să rişti s-o pierzi.19

Deanna Kuhn, cercetător de renume al gândirii cotidiene, a găsit dovezi în sprijinul acestui bias de confirmare chiar şi atunci când oamenii sunt puşi în faţa unei probleme care le condiţionează supravieţuirea: cunoaşterea alimentelor care ne fac rău. Pentru a testa această ipoteză în laborator, Kuhn a creat o serie de opt cartonaşe, pe fiecare fiind desenată imaginea unui copil care mânca ceva – tort de ciocolată sau tort de morcovi, de exemplu – şi apoi ce se întâmplă cu acel copil după: fie zâmbeşte, fie se încruntă şi pare bolnav. Fiecare cartonaş a fost arătat pe rând subiecţilor, fie ei copii sau adulţi, după care au fost rugaţi să spună dacă „dovezile” (cele 8 cartonaşe) sugerau că acele feluri de mâncare le fac rău copiilor.

Atât copiii, cât şi adulţii începeau de obicei cu o intuiţie – în acest caz, faptul că tortul de ciocolată este cel mai probabil de vină. Deseori încheiau spunând că dovezile le dau dreptate. Chiar şi atunci când cartonaşele arătau o asociere mai puternică între tortul de morcovi şi senzaţia de rău, subiecţii continuau să indice cartonaşele cu personaje bolnave, amatoare de tort de ciocolată, în sprijinul teoriei lor, ignorând numărul mai mare de

cartonaşe care incriminau tortul de morcovi. După cum afirmă Kuhn, oamenii par să-şi spună: „Iată nişte dovezi care îmi confirmă teoria şi, prin urmare, teoria mea este corectă”. 20

Acesta este genul de gândire deficitară care ar putea fi corectată prin educaţie, nu? Ei bine, analizaţi şi cercetările lui David Perkins21, un alt eminent specialist în domeniul gândirii. Acesta a adunat în laborator subiecţi de diverse vârste şi cu niveluri de educaţie variate şi i-a rugat să se gândească la anumite probleme sociale, precum probabilitatea ca şcolile să-şi îmbunătăţească procesul de predare şi de învăţare dacă ar primi mai mulţi bani. I-a rugat mai întâi pe subiecţi să-şi scrie concluzia iniţială. Apoi i-a rugat să se gândească la problema în cauză şi să scrie toate motivele pe care şi le-ar putea imagina – de o parte şi de cealaltă – care au fost relevante în luarea deciziei finale. După ce au încheiat, Perkins a notat fiecare motiv găsit de subiecţi, împărţindu-le în argumente „de partea mea” sau „de partea celuilalt”.

După cum era de aşteptat, cei chestionaţi au găsit cu mult mai multe argumente „de partea mea” decât „de partea celuilalt”. De asemenea, la fel de previzibil, cu cât nivelul de educaţie al unui subiect era mai ridicat, cu atât găsea mai multe motive. Însă, atunci când Perkins a comparat elevii, studenţii sau masteranzii din ultimii ani de liceu, colegiu sau facultate cu cei din primul an la aceleaşi instituţii, nu a descoperit vreo îmbunătăţire în vreuna dintre ele. De fapt, elevii de liceu care oferă mai multe argumente sunt cei care au şanse mai mari să ajungă la colegiu, iar studenţii de colegiu care oferă multe argumente sunt cei care au şanse mai mari să-şi continue studiile la universitate. Şcolile nu-i *învaţă* pe oameni să gândească profund; ele *selectează* candidaţii cu un IQ mai mare, iar persoanele cu un IQ mai mare sunt capabile să

ofere mai multe motive.

Rezultatele cercetării devin şi mai îngrijorătoare. Perkins a descoperit că IQ-ul era de departe cel mai bun indicator al felului în care oamenii argumentează, însă acesta indică *doar numărul* e de *argumente „de partea mea"*. Oamenii inteligenţi sunt buni avocaţi şi secretari de presă, dar nu sunt mai buni decât alţii în a găsi motive pentru partea cealaltă. Perkins a ajuns la concluzia că „oamenii îşi investesc inteligenţa mai degrabă în sprijinirea propriei cauze, nu în analizarea mai în profunzime şi mai echilibrată a problemei în întregime" 22.

Cercetările privind gândirea cotidiană nu le oferă mari speranţe susţinătorilor raţionalismului moral. În studiile pe care le-am descris, nu este în joc interesul personal. Atunci când îi întrebi de un şir de numere, prăjituri şi boli sau finanţarea şcolilor, oamenii au reacţii rapide, automate şi intuitive. O parte pare puţin mai atractivă decât cealaltă. Elefantul se înclină, cât de puţin, iar călăreţul se apucă imediat de treabă, căutând dovezi care să-i vină în sprijin – şi reuşeşte de fiecare dată.

Astfel se ocupă secretarul de presă de problemele neimportante, unde nu există niciun motiv pentru a apăra vreuna dintre părţi. Dacă gândirea este mai degrabă confirmativă şi nu explorativă în aceste cazuri uşurele şi neinteresante, atunci care sunt şansele ca oamenii să gândească într-un mod deschis şi explorativ când, din pricina intereselor personale, a identităţii sociale şi a emoţiilor puternice, îşi doresc sau *trebuie* să ajungă la o concluzie prestabilită?

3. Minţim, trişăm şi justificăm atât de bine, încât chiar credem că suntem cinstiţi

Membrii Parlamentului din Marea Britanie au putut mult timp să pună pe seama contribuabililor cheltuielile justificate rezultate din întreţinerea unei a doua locuinţe,

dat fiind că trebuie să petreacă destul timp în capitală, dar şi în circumscripţiile proprii. Însă politicienii au profitat de acest privilegiu, considerându-l ca un cec în alb, de vreme ce biroul responsabil cu cheltuielile justificate aproba orice cerere. Şi, din cauză că aceste cheltuieli erau ascunse de ochii publicului, membrii parlamentului aveau impresia că poartă inelul lui Gyges – până când un ziar a tipărit o copie a acelor cereri de decontare în 2009.[23]

Aşa cum prezisese Glaucon, se comportaseră abominabil. Mulţi parlamentari au declarat că a doua casă era cea care avea nevoie de cele mai mari şi mai luxoase îmbunătăţiri (inclusiv dragarea şanţurilor cu apă). După încheierea renovărilor, ei îşi treceau apoi reşedinţa principală drept reşedinţă secundară şi o renovau şi pe aceasta, reuşind uneori să vândă casa renovată cu un profit uriaş.

Realizatorii de pamflete televizate sunt recunoscători pentru nesfârşitul şir de scandaluri politice din Londra sau din Washington sau alte centre de putere. Dar noi, ceilalţi, suntem oare mai buni decât liderii noştri? Sau ar trebui să vedem mai întâi bârna din propriii ochi?

Numeroşi psihologi au cercetat efectele „tăgăduirii plauzibile”. Într-un astfel de studiu, subiecţii au efectuat o sarcină şi apoi li s-a dat o chitanţă şi confirmarea verbală a sumei pe care urmează să o încaseze. Dar atunci când s-au dus cu chitanţa în altă cameră pentru a-şi încasa banii, casierul a greşit o cifră şi le-a dat mai mult. Doar 20% dintre participanţi au intervenit şi au corectat greşeala.[24]

Însă povestea s-a schimbat când casierul i-a întrebat dacă suma încasată era corectă. În acest caz, 60% au spus nu şi au înapoiat banii în plus. Faptul că au fost întrebaţi direct a eliminat tăgăduirea plauzibilă; era nevoie de o minciună directă pentru a păstra banii. Drept urmare, există o probabilitate de trei ori mai mare ca oamenii să fie

oneşti.

Nu putem prevedea cine va returna banii pe baza felului în care oamenii îşi măsoară propria onestitate sau a capacităţii de a concepe un răspuns moral la o dilemă de felul celor folosite de Kohlberg.25 Dacă comportamentul etic ar fi controlat de călăreţ, atunci ar exista o mai strânsă corelaţie între judecata morală şi comportamentul moral al oamenilor. Dar acesta nu deţine controlul, aşa că nici corelaţia nu există.

Dan Ariely descrie în cartea sa *Predictably Irrational* (*Iraţional previzibil*) o serie extraordinară de studii în care participanţii aveau şansa de a câştiga mai mulţi bani dacă susţineau că au rezolvat mai multe probleme de matematică decât făcuseră în realitate. Ariely îşi rezumă descoperirile reieşite din mai multe variaţii ale paradigmei astfel:

Atunci când au şansa, mulţi oameni oneşti vor trişa. De fapt, în loc să descoperim că cele câteva mere putrede au echilibrat media, am aflat că *majoritatea oamenilor au trişat*, dar nu foarte mult.26

Oamenii nu au încercat să trişeze în mod exagerat, ci, mai degrabă, atunci când Ariely le-a dat ceva asemănător inelului care te face invizibil al lui Gyges, au trişat până în punctul în care nici ei nu mai găseau o justificare cu ajutorul căreia să-şi poată păstra încrederea în propria onestitate.

Concluzia aici este că, în experimentele de laborator în care oamenilor li se acordă invizibilitate, la care se adaugă şi tăgăduirea plauzibilă, *majoritatea înşală*. Secretarul de presă (cunoscut şi ca *avocatul intern*) *27* se pricepe atât de bine să găsească justificări, încât majoritatea acestor trişori pleacă acasă la fel de convinşi de propria virtute cum erau înainte de a intra în laborator.

4. Judecata şi Google te pot duce oriunde vrei

Când fiul meu, Max, avea trei ani, am descoperit că este alergic la *trebuie*. Când îi spuneam că *trebuie* să se îmbrace ca să mergem la şcoală (şi îi plăcea la nebunie şcoala), se supăra şi se smiorcăia. Cuvântul *trebuie* era ca o cătuşă verbală care declanşa în el dorinţa de a se zbate pentru a se elibera.

Cuvântul *a putea* este însă cu atât mai drăguţ: „Te poţi îmbrăca, ca să putem merge la şcoală?" Ca să mă asigur că aceste două cuvinte erau total opuse, am încercat un mic experiment. După cină, într-o seară, i-am spus:

— Max, acum *trebuie* să mănânci îngheţată.

— Dar nu vreau! După patru secunde:

— Max, poţi mânca îngheţată dacă vrei.

— Vreau!

Diferenţa dintre *trebuie* şi *poţi* este esenţială pentru a înţelege efectele majore ale interesului personal asupra gândirii. În egală măsură, ajută la înţelegerea multora dintre cele mai stranii convingeri – răpiri de către extratereştri, tratamente medicale neconvenţionale şi teorii ale conspiraţiei.

Specialistul în psihologie socială Tom Gilovich studiază mecanismele cognitive ale convingerilor stranii. Formularea sa simplă este aceea că, atunci când *vrem* să credem în ceva, ne întrebăm: „Pot să cred în asta?" 28 Apoi (după cum au descoperit atât Kuhn, cât şi Perkins) căutăm dovezi care susţin acel lucru şi, dacă găsim chiar şi cea mai neînsemnată pseudodovadă, încetăm să ne mai gândim. Acum avem voie să credem. Avem o justificare, în caz că întreabă cineva.

Pe de altă parte, atunci când *nu* vrem să credem în ceva, ne punem întrebarea: „*Trebuie* să cred în asta?" Apoi căutăm dovezi împotrivă şi, dacă găsim un singur motiv să ne îndoim de acel lucru, îl putem respinge. Nu avem

nevoie decât de o singură cheie pentru a ne elibera din cătuşele lui *trebuie*.

Psihologii au acum rafturi întregi pline de cercetări în domeniul „gândirii motivate” 29, care demonstrează numeroasele tertipuri pe care le utilizăm pentru a ajunge la concluziile pe care ni le dorim. Atunci când subiecţilor li se spune că au obţinut un punctaj scăzut la un test de inteligenţă, ei aleg să citească articole în care se critică (nu se susţine) validitatea testelor de inteligenţă.30 Dacă citesc un studiu ştiinţific (fictiv) care subliniază legătura dintre consumul de cofeină şi cancerul la sân, femeile care sunt amatoare de cafea găsesc mai multe neajunsuri în acel studiu decât bărbaţii sau femeile care nu beau foarte multă cafea.31 Pete Ditto, de la Irvine, Universitatea din California, le-a spus subiecţilor să lingă o fâşie de hârtie pentru a se vedea dacă au vreo deficienţă gravă de enzime. Acesta a descoperit că oamenii aşteaptă mai mult timp ca hârtia să-şi schimbe culoarea (ceea ce nu se întâmplă niciodată) atunci când această schimbare este un semn bun, decât dacă schimbarea ar arăta o deficienţă, iar cei care obţin o prognoză nedorită găsesc mai multe motive pentru care testul ar putea fi greşit (de exemplu, „Gura mea a fost neobişnuit de uscată astăzi”).32

Diferenţa dintre o minte care întreabă „Trebuie să cred?” şi una care spune „Pot să cred?” este atât de profundă, încât influenţează chiar şi percepţia vizuală. Subiecţii care au crezut că vor obţine ceva bun dacă pe ecranul computerului apărea o literă, nu un număr, au fost cei care au văzut mai degrabă litera B şi nu numărul 13 în imaginea ambiguă.33

Dacă oamenii pot literalmente să vadă ceea ce vor să vadă – cu puţină ambiguitate –, ne mai mirăm oare că studiile ştiinţifice eşuează adesea în încercarea de a

convinge marele public? Oamenii de ştiinţă se pricep foarte bine să găsească defecte în studiile care le contrazic propriile păreri, însă uneori se întâmplă ca dovezile să se acumuleze în urma unor studii numeroase până în punctul în care cercetătorii *trebuie* să se răzgândească. Am observat acest lucru la colegii mei (şi la mine) de multe ori[34], şi aceasta face parte din sistemul de răspundere al ştiinţelor – pari ridicol dacă te agăţi de teorii discreditate. Pentru laici însă nu există studiu pe care trebuie să-l crezi. *Întotdeauna* poţi pune la îndoială metodele, poţi găsi interpretări alternative ale datelor sau, dacă nimic nu funcţionează, te poţi îndoi de onestitatea sau ideologia cercetătorilor.

Şi acum, când toţi avem acces la motoare de căutare de pe propriile telefoane mobile, putem invoca la orice oră din zi şi din noapte o echipă de cercetători care să ne susţină convingerile. Orice ai vrea să crezi despre cauzele încălzirii globale sau dacă un făt poate simţi durerea, caută-ţi dovezi pe Google. Ştiinţa e un bufet suedez, iar Google te va duce la studiul care ţi se potriveşte.

5. Putem crede aproape orice dacă este de partea noastră

Numeroşi specialişti în ştiinţe politice obişnuiau să creadă că oamenii votează în mod egoist, alegând candidatul sau platforma care le va aduce cele mai multe avantaje. Însă, după decenii de studii dedicate opiniei publice, s-a demonstrat că interesul personal nu reflectă întotdeauna şi preferinţele politice. Părinţii copiilor din şcolile publice nu susţin mai mult decât alţii o mai mare finanţare de către guvern a acestor şcoli; tinerii apţi pentru recrutare nu se opun conflictelor militare mai mult decât cei care au depăşit vârsta pentru a fi recrutaţi; iar cei care nu au asigurare de sănătate nu vor susţine mai mult asigurarea de stat decât cei care au deja o astfel de

acoperire.[35]

Oamenilor le pasă mai degrabă de *grupurile* lor, fie că e vorba de cele rasiale, regionale, religioase sau politice. Don Kinder, specialist în ştiinţe politice, rezumă concluziile la care a ajuns astfel: „Când este vorba de lucruri ce privesc opinia publică, cetăţenii nu se întreabă «Dar mie ce-mi iese?», ci mai degrabă «Dar grupului meu ce-i iese?»”. [36] Opiniile politice funcţionează ca nişte „insigne de apartenenţă socială” [37]. Acestea se aseamănă cu autocolantele pe care şi le pun unii pe maşină, atrăgând atenţia asupra cauzelor politice, universităţilor şi echipelor sportive pe care le susţin. Politica noastră nu este una egoistă, ci de grup.

Dacă oamenii văd ce vor în figura

atunci imaginaţi-vă cam cât de multe pot să-şi imagineze partizanii în legătură cu diversele fapte existente în lumea socială.[38] Există numeroase studii care au documentat efectul de „polarizare a atitudinii” care se petrece atunci când dai o singură informaţie unor oameni cu aplecări politice diferite. Ruptura dintre liberali şi conservatori se adânceşte atunci când citesc studii despre pedeapsa capitală care ar putea stopa infracţionalitatea, sau când evaluează calitatea argumentelor aduse de candidaţi în timpul dezbaterilor din campaniile electorale pentru preşedinţie, sau când analizează argumentele privind egalitatea de şanse sau controlul armelor.[39] În anul 2004, chiar în mijlocul alegerilor prezidenţiale din Statele Unite, Drew Westen a folosit imagistica prin rezonanţă magnetică funcţională (FMRI) pentru a surprinde în acţiune creierele partizanilor.[40] El a recrutat cincisprezece democraţi convinşi şi cincisprezece republicani de nestrămutat şi i-a trecut pe rând prin scaner, prezentându-le optsprezece seturi de imagini.

Prima imagine din fiecare set arăta fie o afirmaţie a preşedintelui George W. Bush, fie una a adversarului său democrat, John Kerry. De exemplu, subiecţii au văzut un citat din laudele aduse în 2000 de preşedintele Bush la adresa lui Ken Lay, directorul companiei Enron, care s-a prăbuşit ulterior atunci când au ieşit la iveală uriaşele fraude comise.

Îl iubesc pe omul ăsta. [...] Când voi fi preşedinte, am de gând să conduc guvernul aşa cum un director conduce o ţară. Ken Lay şi Enron sunt un model pentru felul în care voi face acest lucru.

Apoi subiecţii au văzut o imagine cu o acţiune întreprinsă mai târziu şi care părea să contrazică afirmaţia anterioară:

Domnul Bush evită să vorbească despre Ken Lay şi, atunci când este întrebat, exprimă dezaprobare la adresa Enron.

În acest moment, republicanii s-au agitat. Însă Westen le-a arătat imediat după aceea o altă imagine care lărgea contextul şi ameliora situaţia contradictorie:

Cei care îl cunosc pe preşedinte spun că acesta se simte trădat de Ken Lay şi că a fost cu adevărat şocat să afle că cei din conducerea Enron erau corupţi.

Un alt set de imagini îl surprindeau pe John Kerry într-o situaţie contradictorie care apoi se ameliora. Altfel spus, Westen a creat situaţii în care partizanii se simţeau temporar ameninţaţi de aparenta ipocrizie a candidatului lor. În acelaşi timp, nu simţeau niciun fel de ameninţare – ci chiar plăcere – atunci când omul celuilalt partid părea să se fi împotmolit.

Westen de fapt asmuţea două modele ale minţii unul împotriva celuilalt. S-ar fi manifestat oare modelul dual al lui Jefferson, în care capul (zonele gândirii din creier) procesează informaţii privind unele contradicţii în mod

egal pentru fiecare ţintă şi apoi este nimicit de reacţia mai puternică a inimii (zonele emotive)? Sau mintea partizanilor funcţionează aşa cum a spus Hume, cu procesele emoţionale şi intuitive în prim-plan şi apelând la raţiune doar atunci când este nevoie ca aceasta să justifice o concluzie dorită?

Datele au demonstrat fără îndoială teoria lui Hume. Informaţiile neplăcute (ipocrizia propriilor candidaţi) activau imediat o reţea de zone cerebrale legate de emoţii – zone asociate cu emoţiile negative şi reacţiile la pedeapsă.41 Cătuşele (lui „Trebuie să cred?”) le cauzau dureri.

Se ştie că unele dintre aceste zone joacă un rol în gândire, însă nu s-a înregistrat vreo activitate crescută în cortexul prefrontal dorso-lateral. Această zonă este cea în care se efectuează gândirea la rece. 42 Partizanii gândeau ceva, însă nu genul de cumpănire sau calculare obiectivă pentru care este cunoscută acea zonă cerebrală.43

Odată ce Westen i-a eliberat de sub ameninţare, striatumul ventral a început să vibreze – acesta fiind unul dintre centrii majori de recompensare ale creierului. Creierele tuturor animalelor sunt astfel concepute încât să creeze senzaţii de plăcere atunci când animalul face ceva important pentru supravieţuirea sa, aceste senzaţii de bine fiind create prin micile pulsaţii ale dopaminei în striatumul ventral (şi în alte câteva zone). Heroina şi cocaina dau dependenţă pentru că ele declanşează în mod artificial aceste eliberări de dopamină. Şobolanii care pot apăsa un buton pentru a-şi stimula electric centrii de recompensare vor continua să apese până se vor prăbuşi, răpuşi de foame.44

Westen a descoperit că partizanii care se eliberau din cătuşe (gândindu-se la ultima imagine, care le restabilea încrederea în propriul candidat) aveau parte de un

asemenea impuls de do-pamină. Şi, dacă acest lucru este adevărat, atunci s-ar explica de ce partizanii radicali sunt atât de încăpăţânaţi, de obtuzi şi de neclintiţi în credinţe care adesea par bizare sau paranoice. Exact ca acei şobolani care apasă în continuare butonul, partizanii sunt pur şi simplu incapabili să nu mai creadă în lucruri ciudate. Creierul lor partizan a fost recompensat de nenumărate ori, fiind capabil să se contorsioneze în aşa fel încât să evite principiile nedorite. Fanatismul acesta poate crea o adevărată dependenţă.

Iluzia raţionalistă

A treia ediţie a dicţionarului internaţional *Webster* defineşte *iluzia* ca fiind o „concepţie falsă şi o credinţă neclintită în ceva ce nu există în realitate şi care nu poate fi schimbată în mod raţional” 45. Ca intuiţionist, aş spune că venerarea raţiunii este în sine una dintre cele mai longevive iluzii din istoria occidentală: iluzia raţionalistă. Aceasta este ideea că raţiunea e cel mai nobil atribut al nostru, o calitate care ne apropie de zei (pentru Platon) sau care ne duce dincolo de „iluzia” credinţei în zei (pentru Noii Atei).46 Iluzia raţionalistă nu este doar o afirmaţie privind natura umană. Prin ea se pretinde şi că breasla raţionaliştilor (filosofi sau oameni de ştiinţă) ar trebui să aibă mai multă putere, şi de obicei este însoţită şi de un program utopic de creştere a unor copii mai raţionali.47

De la Platon şi până la Kant şi Kohlberg, numeroşi raţionalişti au afirmat că abilitatea de a raţiona corect în ceea ce priveşte problemele etice *determină* un comportament adecvat. Ei cred că raţiunea este calea aleasă către adevărul moral şi că, cel mai probabil, cei care gândesc bine sunt şi cei care vor acţiona moral.

Însă, dacă lucrurile ar sta astfel, atunci filosofii morali – care se gândesc toată ziua la principiile etice – ar

trebui să fie mai plini de virtuţi decât ceilalţi oameni. Dar sunt? Filosoful Eric Schwitzgebel a încercat să afle. Acesta a folosit diverse sondaje şi alte metode mai puţin obişnuite pentru a afla cât de filantropi sunt filosofii morali, cât de des votează, îşi sună mamele, donează sânge, donează organe, strâng după ei la conferinţele de filosofie şi răspund la e-mailurile presupuse a fi de la studenţi.48 A descoperit astfel că filosofii morali nu sunt prin nimic mai buni decât alţi filosofi sau profesori din alte domenii din niciunul dintre punctele de vedere enumerate mai sus.

Schwitzgebel a căutat apoi chiar şi prin listele celor care întârziaseră să înapoieze cărţile la zeci de biblioteci, aflând astfel că tratatele universitare de etică, pe care le împrumută cel mai adesea cei interesaţi de acest domeniu, se întâmplă să fie furate sau să nu mai fie vreodată returnate mai des decât cărţile din alte ramuri ale filosofiei.49 Altfel spus, cunoaşterea profundă a raţiunii morale nu pare să îmbunătăţească şi comportamentul moral, ba chiar l-ar putea înrăutăţi (făcându-l pe călăreţ poate mult mai abil în fabricarea justificărilor *post hoc*). Schwitzgebel încă nu a găsit nicio latură a vieţii în care filosofii morali se comportă mai bine decât alţi filosofi.

Oricine preţuieşte adevărul ar trebui să nu mai idolatrizeze raţiunea. Trebuie să analizăm cu mare atenţie faptele şi să nu dăm raţiunii mai multă greutate decât are de fapt. Specialiştii în ştiinţe cognitive, francezii Hugo Mercier şi Dan Sperber, au trecut recent în revistă numeroasele cercetări despre judecata motivată (din psihologia socială) şi confuziile şi erorile de raţi-onare (din psihologia cognitivă). Ei au ajuns la concluzia că o mare parte a rezultatelor destul de bizare şi de descurajatoare ale cercetărilor sunt cât se poate de normale, odată ce accepţi faptul că raţiunea a evoluat nu pentru a ne ajuta să găsim adevărul, ci pentru a ne facilita implicarea în

discuţii, abilitatea de convingere şi de manipulare în contextul discuţiilor cu ceilalţi. După cum spun aceştia, „interlocutorii abili [...] nu urmăresc adevărul, ci caută argumente care să le susţină propriul punct de vedere” 50. Tocmai de aceea, biasul de confirmare este atât de puternic şi atât de greu de combătut. Cât de greu poate fi să-ţi convingi studenţii să privească şi cealaltă parte, să caute dovezi care le infirmă propriul punct de vedere? Este, de fapt, chiar foarte greu, şi nimeni nu a găsit vreo metodă de a face acest lucru.51 Este atât de greu pentru că biasul de confirmare reprezintă o caracteristică inerentă (a unei minţi logice), nu o eroare care poate fi corectată (într-o minte platonică).

Eu nu spun că ar trebui să nu mai gândim şi să ne ghidăm doar după instincte. Instinctele ne ghidează uneori mai bine decât raţiunea atunci când ne alegem produsele pe care să le cumpărăm sau când emitem judecăţi interpersonale52, însă pot fi deseori dezastruoase în ceea ce priveşte politicile publice, ştiinţa şi legile.53 Ce vreau să spun de fapt este că trebuie să fim precauţi cu abilitatea oricărui *individ* de a raţiona. Trebuie să privim fiecare persoană ca fiind limitată, precum un neuron. Un neuron se pricepe la un lucru: să perceapă influxul nervos care ajunge la dendrite şi să „decidă” să trimită un puls prin axon. Un neuron, singur, nu e prea deştept. Însă, dacă aşezi mai mulţi neuroni în ordinea corectă, construieşti un creier; obţii un sistem emergent care este mult mai inteligent şi mai flexibil decât un neuron solitar.

În acelaşi fel, fiecare raţionalist individual se pricepe la un singur lucru: să găsească dovezi care să susţină punctul de vedere pe care îl are deja, de obicei din motive intuitive. N-ar trebui să ne aşteptăm ca indivizii să emită judecăţi bune, lipsite de prejudecăţi sau imparţiale, mai ales când la mijloc se află interesul personal sau reputaţia

respectivei persoane. Însă, dacă îi aduni pe oameni în maniera potrivită, astfel încât unii să-şi folosească judecata pentru a invalida afirmaţiile altora, iar toţi acei indivizi se simt uniţi printr-un ţel sau o soartă comună care le permite să interacţioneze în mod civilizat, poţi crea un grup capabil să emită raţionamente bune create ca parte a unui sistem social. Tocmai de aceea este important să avem diversitate intelectuală şi ideologică într-un grup sau o instituţie al cărei obiectiv este să descopere adevărul (cum ar fi, de exemplu, un serviciu de informaţii sau o comunitate academică) sau să creeze politici publice viabile (precum o comisie legislativă sau un consiliu consultativ).

Şi, dacă scopul este acela de a genera un *comportament* bun şi nu doar o judecată bună, atunci este şi mai important să respingem raţionalismul şi să acceptăm intuiţionismul. Nimeni nu va inventa un curs de etică la finalul căruia oamenii vor începe să se comporte în mod etic. Cursurile sunt pentru călăreţi, iar călăreţii nu vor face decât să folosească noile cunoştinţe dobândite pentru a-i servi şi mai bine pe elefanţi. Dacă vrei ca oamenii să se comporte mai bine din punct de vedere moral, există două modalităţi. Poţi schimba elefantul, lucru care ar lua destul de mult timp şi e cam greu de făcut. Sau, citând o idee din cartea *Switch* a lui Chip Heath şi Dan Heath, 54 poţi schimba calea pe care merg elefantul şi călăreţul. Poţi interveni cu mici şi imperceptibile schimbări în peisaj, producând însă schimbări majore în comportamentul moral.55 Îl poţi angaja consilier pe Glaucon şi-l poţi întreba cum se creează instituţii în care oamenii normali, preocupaţi de propriile reputaţii, se vor comporta mai bine din punct de vedere moral.

Pe scurt

Primul principiu al filosofiei morale este acela că

Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică. Pentru a demonstra funcţiile strategice ale judecăţii morale, am rezumat cinci domenii de cercetare care demonstrează că gândirea morală se aseamănă mai degrabă cu un politician în căutare de voturi, nu cu un savant aflat în căutarea adevărului.

Suntem preocupaţi obsesiv de ceea ce gândesc alţii despre noi, deşi mare parte din aceste temeri sunt inconştiente şi imperceptibile.

Gândirea conştientă funcţionează ca un secretar de presă care justifică în mod automat orice punct de vedere adoptat de preşedinte.

Cu ajutorul secretarului de presă, putem minţi şi înşela adesea, după care ascundem faptele atât de bine, încât ajungem să credem propriile minciuni.

Raţiunea ne poate duce la aproape orice concluzie dorim, pentru că ne întrebăm „Pot să cred?”, atunci când vrem să credem ceva, şi „Trebuie să cred?”, atunci când nu vrem. Răspunsul este aproape întotdeauna *da* la prima întrebare, şi *nu* la a doua.

În chestiuni legate de politică şi de morală, avem adesea un comportament de grup, nu unul egocentric. Ne punem în mişcare raţiunea pentru a ne sprijini propria echipă şi pentru a face dovada ataşamentului faţă de aceasta.

Am încheiat cu avertismentul că încrederea totală acordată raţiunii, întâlnită uneori în cercurile filosofice şi ştiinţifice, este o iluzie. Este un exemplu de credinţă în ceva ce nu există. Am îndemnat însă la o abordare intuiţionistă a moralei şi a educaţiei morale, una care nu se bizuie atât de mult pe abilităţile indivizilor, ci ţine mai degrabă cont de circumstanţele şi sistemele sociale care îi ajută pe oameni să gândească şi să se comporte într-un mod adecvat.

Am încercat să argumentez ideea că abilităţile noastre morale pot fi cel mai bine descrise dintr-o perspectivă intuiţionistă.

Nu pretind că am cercetat problema din toate punctele de vedere şi nici că am adus dovezi de necontestat. Puterea de neînvins a biasului de confirmare îi va face pe cei care nu sunt de acord cu mine să găsească imediat contraargumente. În cele din urmă, dacă comunitatea ştiinţifică funcţionează aşa cum trebuie, adevărul va ieşi la lumină, dibuit de un număr foarte mare de minţi limitate şi imperfecte.

Aici se încheie Partea întâi a acestei cărţi, în care am discutat primul principiu al psihologiei morale: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. În explicarea acestui principiu, am folosit metafora minţii ca un călăreţ (raţiunea) pe un elefant (intuiţia) şi am afirmat că menirea călăreţului este aceea de a-l servi pe elefant. Raţiunea contează, pentru că uneori raţionamentele chiar îi pot influenţa pe ceilalţi, însă adevărata greutate în psihologia morală o au intuiţiile. În Partea a doua voi preciza mai exact care sunt acele intuiţii şi de unde provin. Voi face o hartă a spaţiului moral şi voi arăta de ce această hartă este de obicei mai utilă pentru politicienii conservatori decât pentru cei liberali.

partea a doua

Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare şi corectitudine

Metafora centrală

Mintea moralistă este ca o limbă cu şase gusturi de bază

5

Dincolo de moralitatea WEIRD

Mi-am dat doctoratul la McDonald's. Ei, parţial măcar, având în vedere câte ore am stat în faţa unui astfel

de restaurant în West Philadelphia, încercând să abordez persoane adulte din clasa muncitoare cu care să vorbesc în timp ce-mi făceam cercetările pentru dizertaţie. Când erau unii de acord, ne aşezam pe terasa restaurantului şi îi întrebam ce părere aveau despre familia care-şi mâncase câinele, despre femeia care folosise steagul SUA drept cârpă şi toate celelalte cazuri. Pe măsură ce discuţia avansa, am avut parte de priviri destul de ciudate, dar şi de zâmbete – mai ales atunci când le povesteam despre tipul cu puiul congelat. Mă aşteptam la asta, pentru că scrisesem povestirile pentru a-i surprinde şi chiar a-i şoca pe oameni.

Nu m-am aşteptat însă ca participanţii la studiu să fie uneori dezorientaţi atunci când îi rugam să se justifice. De fiecare dată când cineva spunea că persoanele din povestire greşiseră, eu întrebam: „Îmi puteţi spune de ce au greşit?” Atunci când îi intervievasem pe studenţii din campusul universităţii cu o lună în urmă, întrebarea aceasta nu-i împiedicase să formuleze justificări morale. Însă, la câteva străzi mai spre vest, aceeaşi întrebare a provocat adesea pauze lungi şi priviri neîncrezătoare. Acele pauze şi priviri păreau să spună: *Adică* nu ştii *de ce e greşit să faci asta cu un pui*? *Chiar trebuie să-ţi explic*? *De pe ce planetă vii*?

Da, subiecţii aveau dreptate să mă privească neîncrezători, chiar eram un ciudat. Veneam dintr-o lume morală stranie şi diferită – Universitatea din Pennsylvania. Studenţii de aici erau cei mai neobişnuiţi dintre toate cele douăsprezece grupuri cuprinse în cercetarea mea. Erau singulari prin neclintita lor credinţă în „principiul vătămării” pe care îl avansase John Stuart Mill în 1859: „Unicul ţel în care puterea se poate exercita în mod legitim asupra oricărui membru al societăţii civilizate, împotriva voinţei sale, este acela de a împiedica vătămarea altora”. 1

După cum spunea un student de la Pennsylvania: „E puiul lui, el îl mănâncă, nimeni nu are de suferit”.

La fel ca subiecţii din celelalte 11 grupuri, studenţii de la Universitatea din Pennsylvania erau dispuşi să admită că ar fi deranjaţi de încălcarea tabuurilor, însă au fost *singurul* grup care a trecut adesea peste dezgust şi a spus că o faptă care îi deranja era totuşi permisibilă din punct de vedere moral. Au reprezentat şi singurul grup în care majoritatea (73%) a fost în stare să tolereze povestirea cu puiul. După cum a spus unul dintre ei, „este o perversitate, însă, dacă se petrece în privat, e dreptul lui”.

Colegii mei de la universitate erau ciudaţi şi dintr-un alt punct de vedere. În 2010, specialiştii în psihologie culturală Joe Henrich, Steve Heine şi Ara Norenzayan au publicat un articol deosebit de bine argumentat, intitulat „The Weirdest People in the World?” („Cei mai ciudaţi oameni din lume?”).2 Autorii subliniau că aproape toate cercetările din psihologie sunt efectuate pe un eşantion foarte mic din populaţia globului: persoane din culturi occidentale, educate, industrializate, bogate şi democratice (formând astfel acronimul WEIRD*). Apoi au revizuit zeci de studii, dovedind că persoanele din acest eşantion erau de fapt deviaţii de la media statistică; sunt cei mai atipici şi mai puţin reprezentativi oameni pe care îi poţi studia dacă vrei să faci generalizări privind natura umană. Chiar şi în Occident, americanii sunt mai departe de medie decât europenii, iar în Statele Unite clasa superioară educată (din care

— WEIRD – „Western, educated, industrializând, rich, democratic”. În limba engleză, *weird* înseamnă „ciudat” (*n.tr.*).

făceau parte şi colegii mei de la Universitatea din Pennsylvania) este cea mai neobişnuită.

Următoarea generalizare destul de simplă surprinde mai multe dintre particularităţile culturii WEIRD: *Cu cât eşti mai WEIRD, cu atât vezi mai degrabă lumea ca fiind formată din obiecte separate şi nu din relaţii*. De mult se ştie că occidentalii au o percepţie mai independentă şi mai autonomă a sinelui decât asiaticii.3 De exemplu, atunci când li se spune să scrie zece afirmaţii începând cu „Eu sunt...”, americanii îşi vor enumera mai degrabă trăsăturile psihologice (fericit, deschis, pasionat de jazz), în timp ce asiaticii îşi vor enumera mai ales rolurile şi relaţiile (fiu, soţ, angajat la Fujitsu).

Diferenţele acestea au rădăcini adânci; sunt afectate chiar şi percepţiile vizuale. În testul liniei încadrate, după cum este cunoscut, ţi se arată un pătrat cu o linie desenată în interiorul acestuia. Apoi ţi se arată un pătrat gol care poate fi mai mare sau mai mic decât primul. Sarcina constă în a desena o linie care este la fel cu cea văzută în primul pătrat, fie în termeni absoluţi (aceeaşi lungime, indiferent de mărimea noului pătrat) sau în termeni relativi (aceleaşi proporţii, în funcţie de mărimea pătratului). Occidentalii, şi mai ales americanii, excelează în respectarea mărimii absolute, fiindcă pentru ei linia a fost de la bun început un obiect separat şi l-au stocat în memorie ca atare. În schimb, asiaticii îi întrec pe americani la respectarea mărimii relative, fiindcă ei au perceput şi au memorat în mod automat relaţia dintre părţi.4

Există o diferenţă în stilul de gândire legată de această diferenţă în percepţii. Majoritatea oamenilor gândesc holistic (văd întregul context şi relaţiile dintre părţi), însă oamenii de tipul WEIRD gândesc mai analitic (detaşează obiectul central de context, atribuindu-l unei categorii şi apoi presupunând că ceea ce este adevărat pentru acea categorie este la fel de adevărat pentru

obiectul respectiv).5 Având în vedere toate acestea, e logic că filosofii de tip WEIRD, de la Kant şi Mill, au creat în mare parte sisteme individualiste, bazate pe reguli şi universaliste. Aceasta este moralitatea de care ai nevoie pentru a conduce o societate de indivizi autonomi.

Însă, atunci când gânditorii holişti care nu fac parte din societăţile WEIRD scriu despre moralitate, obţinem ceva mai mult, precum *Analectele* lui Confucius, o colecţie de anecdote şi aforisme care nu pot fi reduse la o singură regulă.6 Confucius vorbeşte despre o varietate de îndatoriri şi virtuţi specifice unei relaţii (precum pietatea filială şi tratarea adecvată a subordonaţilor).

Dacă cei care aparţin culturii WEIRD şi cei care sunt în afara acesteia gândesc şi văd lumea în mod diferit, atunci este normal să aibă şi concepţii morale diferite. Dacă vezi o lume populată de indivizi, atunci vei dori tipul de moralitate al lui Kohlberg şi Tunel – o moralitate care protejează acei indivizi şi drepturile lor. Vei pune accentul pe noţiuni precum vătămarea şi corectitudinea.

Însă, dacă trăieşti într-o altă societate decât cea de tip WEIRD, una în care oamenii văd mai degrabă relaţii, contexte, grupuri şi instituţii, atunci nu te vei mai concentra atât de mult pe protejarea individului. Vei avea o moralitate mai *sociocentrică*, care înseamnă (aşa cum o descria Shweder în capitolul 1) că pui adesea pe primul loc nevoile grupurilor şi instituţiilor, nu nevoile indivizilor. Dacă te încadrezi în acest tip, atunci o moralitate bazată pe noţiuni precum vătămarea sau corectitudinea nu va fi suficientă. Vei avea şi alte preocupări şi îţi vor trebui şi alte virtuţi pentru a-i uni pe oameni.

Partea a II-a a acestei cărţi se concentrează asupra acelor preocupări şi virtuţi suplimentare, fiind despre cel de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult* decât *vătămare şi corectitudine*. Voi

încerca să vă conving că acest principiu este adevărat din punct de vedere *descriptiv* – cu alte cuvinte, ca un fel de portret al moralităţilor pe care le vedem în lume. Voi lăsa deoparte întrebarea dacă aceste moralităţi alternative sunt *chiar* bune, adevărate sau justificabile. Ca intuiţionist, cred că este greşit chiar şi să *punem* această întrebare deosebit de puternică din punct de vedere emoţional, înainte de a ne fi calmat elefanţii şi de a fi înţeles cât de cât ce încearcă de fapt să cultive aceste moralităţi. Călăreţilor noştri le este pur şi simplu foarte uşor să găsească argumente împotriva fiecărui tip de moralitate, partid politic sau religie care nu ne place.7 Aşa că e bine să înţelegem mai întâi diversitatea morală înainte de a judeca alte moralităţi.

Trei etici sunt mai descriptive decât una singură

Universitatea din Chicago se mândreşte cu titlul de „şcoala cea mai puţin petrecăreaţă” din Statele Unite, conform unui clasament al revistei *Playboy*. Iernile sunt lungi şi aspre, există mult mai multe librării decât baruri, iar studenţii poartă tricouri cu logoul universităţii deasupra unor sloganuri ca „Unde distracţia moare” şi „Iadul chiar îngheaţă”. Am ajuns la universitate într-o seară de septembrie din 1992, mi-am descărcat lucrurile din camioneta pe care o închiriasem şi am ieşit la o bere. La masa de lângă mine avea loc o discuţie aprinsă. Un bărbat cu barbă şi-a izbit palmele de masă şi a strigat: „La naiba, vorbesc despre Marx!”

Aceasta era cultura lui Richard Shweder. Obţinusem o bursă de cercetare pentru a lucra cu el timp de doi ani după ce-mi încheiasem doctoratul la Universitatea din Pennsylvania. Shweder era cel mai apreciat gânditor din psihologia culturală – o nouă disciplină care combina dragostea pentru context şi variabilitate a antropologilor cu interesul psihologilor pentru procesele mentale.8 Un

aforism al psihologiei culturale este că „psihicul şi cultura se completează reciproc” [9]. Cu alte cuvinte, nu poţi studia mintea fără să iei în considerare cultura, aşa cum fac de obicei psihologii, pentru că minţile funcţionează doar după ce au absorbit o anumită cultură. Şi nu poţi studia cultura fără a lua în calcul psihologia, aşa cum fac de obicei antropologii, pentru că practicile şi instituţiile sociale (precum ritualurile de iniţiere, vrăjitoria şi religia) sunt într-o oarecare măsură modelate de concepţii şi dorinţe adânc înrădăcinate în mintea umană, explicându-se astfel de ce au adesea forme similare pe continente diferite.

Mă interesa mai ales o nouă teorie a moralităţii pe care o dezvoltase Shweder pe baza cercetărilor lui din Orissa (pe care le-am menţionat în capitolul 1). După publicarea acelui studiu, Shweder şi colegii săi au continuat să analizeze cele şase sute de interviuri pe care le înregistraseră. Au identificat astfel trei grupe majore de teme morale, pe care le-au denumit etica autonomiei, cea a comunităţii şi cea a divinităţii.[10] Fiecare se bazează pe o idee diferită privind adevărata natură a unei persoane.

Etica *autonomiei* se bazează pe ideea că oamenii sunt în primul rând indivizi autonomi, cu dorinţe, nevoi şi preferinţe autonome. Oamenii ar trebui să fie liberi să-şi satisfacă aceste dorinţe, nevoi şi preferinţe după cum cred de cuviinţă, şi astfel societăţile dezvoltă concepte morale cum ar fi drepturile, libertatea şi dreptatea, ceea ce le permite să convieţuiască în pace, fără să se amestece prea mult în treburile celorlalţi. Aceasta este etica dominantă în societăţile individualiste. Ea apare în scrierile adepţilor utilitarismului, precum John Stuart Mill şi Peter Sânger[11] (care preţuiesc dreptatea şi drepturile doar în măsura în care contribuie la bunăstarea individului), şi aceleaşi idei le veţi găsi în scrierile unor deontologi precum Kant şi Kohlberg (care preţuiesc justiţia şi drepturile chiar şi

atunci când acestea pot reduce bunăstarea generală).

Însă, odată ce lăsăm în urmă societăţile seculare occidentale, vom auzi încă două limbaje morale. Etica *comunităţii* se bazează pe ideea că oamenii sunt, în primul rând, membri ai unorenti tăţi mai mari, ca familia, echipa, armata, compania, tribul şi naţiunea. Aceste entităţi mai mari reprezintă mai mult decât suma oamenilor care le constituie; ele sunt reale, contează şi trebuie să fie protejate. Oamenii au obligaţia de a-şi îndeplini rolurile atribuite în cadrul acestor entităţi. Drept urmare, numeroase societăţi cultivă noţiuni morale precum datoria, ierarhia, respectul, reputaţia şi patriotismul. În astfel de societăţi, obsesia occidentală că oamenii ar trebui să-şi creeze propria viaţă şi să-şi urmeze propriile ţeluri pare egoistă şi periculoasă – un mod sigur de a slăbi mecanismul social şi de a distruge instituţiile şi entităţile colective de care depinde întreaga comunitate.

Etica *divinităţii* se bazează pe ideea că oamenii sunt, în primul rând, recipiente temporare în care a fost implantat sufletul divin.12 Oamenii nu sunt doar animale cărora li s-a dat un plus de conştiinţă; ei sunt copii ai lui Dumnezeu şi ar trebui să se comporte ca atare. Trupul este un templu, nu un teren de joacă. Chiar dacă atunci când un om întreţine relaţii sexuale cu un pui decongelat nu răneşte şi nu încalcă drepturile nimănui nu ar trebui s-o facă, pentru că se degradează, îşi dezonorează creatorul şi încalcă ordinea sacră a universului. Drept urmare, multe comunităţi îmbrăţişează concepte morale precum sanctitatea şi păcatul, puritatea şi pângărirea, înălţarea şi degradarea. În astfel de societăţi, libertatea personală a naţiunilor seculare occidentale devine libertinism, hedonism şi celebrarea celor mai primare instincte ale umanităţii.13

Am citit pentru prima dată despre cele trei etici ale

lui Shweder în 1991, după ce-mi adunasem datele în Brazilia, dar înainte de a-mi scrie dizertaţia. Mi-am dat seama că cele mai bune povestiri ale mele – cele care îi făceau pe oameni să reacţioneze emoţional fără să poată găsi o victimă – implicau fie lipsa de respect, care încalcă etica comunităţii (de exemplu, folosirea unui steag drept cârpă), fie dezgustul şi carnalul, care încalcă etica divinităţii (de exemplu, întâmplarea cu puiul).

Am folosit teoria lui Shweder pentru a analiza justificările pe care le dădeau subiecţii (când i-am întrebat „Puteţi să-mi spuneţi de ce?"), şi a funcţionat de minune. Studenţii de la Universitatea din Pennsylvania s-au exprimat aproape exclusiv în spiritul eticii autonomiei, în timp ce celelalte grupuri (mai ales cei din clasa muncitoare) au recurs mai ales la etica comunităţii şi puţin mai mult la etica divinităţii.14

La scurt timp după ce am ajuns la Chicago, am candidat pentru o bursă Fulbright ca să petrec trei luni în India, unde speram să analizez mai îndeaproape etica divinităţii (fusese cea mai rară dintre cele trei etici din datele mele pentru dizertaţie). De vreme ce am putut să apelez la vasta reţea de prieteni şi colegi a lui Shweder din Bhubaneswar, capitala din Orissa, mi-a fost uşor să întocmesc un proiect detaliat de cercetare care a fost finanţat. După ce am petrecut un an la Chicago, cercetând psihologia culturală şi învăţând de la Shweder şi de la studenţii săi, am zburat către India în septembrie 1993.

Cum am devenit pluralist

Am fost extraordinar de bine primit. Mi s-au pus la dispoziţie un apartament minunat, un bucătar şi un servitor permanent. 15 Cu cinci dolari pe zi am închiriat o maşină cu şofer. La universitatea locală am fost întâmpinat de profesorul Biranchi Puhan, vechi prieten de-al lui Shweder, care mi-a oferit un birou şi m-a prezentat

celorlalţi membri ai catedrei de psihologie, din care am recrutat o echipă de cercetare formată din tineri studenţi pasionaţi. Într-o săptămână eram gata să încep lucrul, care presupunea o serie de experimente privind judecata morală şi mai ales încălcări ale eticii divinităţii. Însă aceste experimente m-au învăţat mai puţin decât ceea ce am aflat doar plimbându-mă prin reţeaua socială complexă a acelui orăşel indian şi apoi discutând cu gazdele mele şi cu îndrumătorii despre confuzia în care mă aflam.

O primă cauză a acestei confuzii era faptul că adusesem cu mine două identităţi incompatibile. Pe de o parte, eram un ateu liberal de douăzeci şi nouă de ani care avea concepţii foarte clare privind binele şi răul. Pe de altă parte, voiam să fiu precum acei antropologi lipsiţi de prejudecăţi despre care citisem şi cu care studiasem, ca Alan Fiske şi Richard Shweder. Drept urmare, primele săptămâni petrecute în Bhubaneswar au fost marcate de şoc şi disonanţă. Am luat cina cu bărbaţi ale căror soţii ne serveau în tăcere şi apoi se retrăgeau la bucătărie, fără să-mi adreseze vreun cuvânt întreaga seară. Mi s-a spus să fiu mai strict cu propriii servitori şi să nu le mai mulţumesc când mă serveau. Am văzut oameni îmbăindu-se şi gătind cu apă evident poluată care era considerată sacră. Pe scurt, eram cufundat într-o societate profund religioasă, stratificată ierarhic şi cu diferenţe majore între rolul bărbaţilor şi cel al femeilor, şi eram hotărât să o înţeleg în condiţiile impuse de ei, nu de mine.

Mi-au trebuit doar câteva săptămâni ca să mă dezmeticesc, şi asta nu pentru că eram un antropolog înnăscut, ci pentru că a intervenit simţul uman normal al empatiei. Îmi *plăceau* oamenii aceia care mă găzduiau, mă învăţau şi mă ajutau. Oriunde mergeam, oamenii erau binevoitori. Şi, atunci când eşti recunoscător celor din jur, este mult mai uşor să le înţelegi punctul de vedere.

Elefantul meu se înclina către ei şi astfel călăreţul meu căuta argumente morale în apărarea lor. În loc să-i consider pe bărbaţi drept asupritori sexişti şi să compătimesc femeile, copiii şi servitorii, văzându-i ca pe nişte victime neajutorate, am început să întrevăd o lume morală în care familiile, nu indivizii, sunt unitatea de bază a societăţii, iar membrii fiecărei mari familii (inclusiv servitorii) sunt foarte interdependenţi. În această lume, egalitatea şi autonomia personală nu erau valori sacre. Respectarea vârstnicilor, a zeităţilor şi a oaspeţilor, protejarea subordonaţilor şi îndeplinirea îndatoririlor în funcţie de rolul atribuit erau mult mai importante.

Citisem despre etica comunităţii a lui Shweder şi o înţelesesem din punct de vedere intelectual. Însă acum, pentru prima dată în viaţa mea, începeam să o simt. Vedeam frumuseţea unui cod moral care punea accent pe datorie, pe respectul faţă de cei mai vârstnici, pe ajutarea grupului şi pe negarea propriilor dorinţe. Îi vedeam în continuare şi partea negativă: puterea duce uneori la emfază şi abuz. Observam şi că subordonaţii – mai ales femeile – erau adesea împiedicaţi să facă ceea ce doreau din pricina capriciilor celor mai în vârstă (bărbaţi şi femei). Însă, pentru prima dată în viaţă, am reuşit să las în urmă principiile morale în spiritul cărora fusesem educat – etica autonomiei. Puteam face o comparaţie, şi, privind lucrurile din perspectiva eticii comunităţii, etica autonomiei îmi părea acum excesiv de individualistă şi egoistă. În cele trei luni pe care le-am petrecut în India, am întâlnit foarte puţini americani. Însă, când m-am urcat în avionul cu care mă întorceam la Chicago, am auzit o voce foarte sonoră şi cu un accent american inconfundabil zicând: „Auzi, spune-i că ăsta e compartimentul de deasupra scaunului *meu* şi eu am *dreptul* să-l folosesc”. Mi-a dat fiori.

Acelaşi lucru s-a întâmplat şi cu etica divinităţii. Din

punct de vedere intelectual, înţelesesem ce însemna să-ţi consideri corpul un templu, nu un teren de joacă, însă acesta era un concept analitic pe care îl folosisem pentru a-i înţelege pe cei care erau radical diferiţi de mine. Personal, eram adeptul plăcerii şi nu vedeam niciun motiv pentru care aş fi ales mai puţină şi nu mai multă desfătare. Eram, de asemenea, foarte devotat eficienţei, astfel că nu înţelegeam de ce aş petrece o oră sau două în fiecare zi dedicându-mă rugăciunii şi ritualurilor. Dar iată-mă ajuns în Bhubaneswar, intervievând preoţi hinduşi, călugări şi oameni de rând despre noţiuni precum puritatea şi pângărirea şi încercând să înţeleg de ce hinduşii pun atât de mult accent pe îmbăiere, pe ceea ce aleg să mănânce şi pe ce sau pe cine ating. De ce le-ar păsa zeilor hinduşi de starea în care se află corpul credincioşilor? (Şi nu e vorba doar de zeii hinduşi; Coranul şi Biblia fac referire la lucruri similare şi în viziunea multor creştini „curăţenia se apropie de dumnezeire”.) 16

În timp ce-mi continuam studiile, am întreprins o analiză a dezgustului moral, studiu care m-a pregătit pentru aceste întrebări. Am făcut echipă cu Paul Rozin (unul dintre cei mai cunoscuţi specialişti în psihologia alimentaţiei şi a obiceiurilor alimentare) şi Clark McCauley (specialist în psihologie socială de la colegiul Bryn Mawr, aflat în apropiere). Doream să aflăm de ce dezgustul – emoţie care în mod evident ne ţine departe de lucruri murdare şi infestate – poate fi acum declanşat de unele încălcări morale (precum trădarea sau abuzul sexual asupra copiilor), şi nu de altele (ca jefuirea unei bănci sau sustragerea de la plata impozitelor).17

Pe scurt, teoria noastră era aceea că mintea umană percepe automat un fel de dimensiune verticală a spaţiului social, care coboară de la Dumnezeu sau perfecţiunea morală şi apoi prin îngeri, oameni, alte animale, monştri,

demoni şi până la diavol sau răul absolut, în celălalt capăt.[18] Lista fiinţelor supranaturale diferă de la o cultură la alta, iar această dimensiune verticală nu este poate atât de elaborată în fiecare caz. Găsim în schimb adesea ideea că sus = bine = pur = Dumnezeu, în timp ce jos = rău = murdar = animal. Atât de des chiar, încât pare a fi un fel de arhetip (dacă vă place terminologia lui Jung) sau o idee înnăscută (dacă preferaţi limbajul psihologiei evoluţioniste).

Ideea noastră era aceea că dezgustul moral se simte atunci când vedem sau auzim oameni al căror comportament îi plasează undeva jos în această ierarhie verticală. Oamenii se simt degradaţi când se gândesc la asemenea lucruri, iar spiritul li se înalţă atunci când aud despre fapte virtuoase.[19] Un om care jefuieşte o bancă face ceva rău, şi vrem să-l vedem pedepsit. Însă un om care-şi trădează propriii părinţi sau care foloseşte copiii pentru trafic sexual pare monstruos – lipsit de sentimente umane de bază. Asemenea acţiuni ne revoltă şi par să declanşeze aproape aceeaşi fiziologie a dezgustului ca vederea unor şobolani care se revarsă dintr-un coş de gunoi.[20]

Aceasta era teoria noastră, şi în India părea destul de uşor să găsim dovezi care să o confirme. Ideile hinduse privind reîncarnarea sunt cât se poate de explicite: sufletele noastre se reîncarnează în creaturi superioare sau inferioare în viaţa următoare, în funcţie de comportamentul nostru din această viaţă. Însă, ca în cazul eticii comunităţii, surpriza cea mai mare pentru mine a fost că după câteva luni am început să *simt* etica divinităţii în mod subtil.

O parte din aceste sentimente erau legate de realitatea murdăriei şi a curăţeniei în Bhubaneswar. Vacile şi câinii se plimbau fără oprelişti prin oraş, aşa că trebuia

să fiu foarte atent să nu calc în excremente; vedeam uneori oameni care-şi făceau nevoile la marginea drumului; iar gunoiul era de cele mai multe ori aruncat în grămezi deasupra cărora roiau muştele. Prin urmare, a început să mi se pară normal să adopt practica indienilor de a mă descălţa atunci când intram în locuinţa cuiva, creând astfel o delimitare clară între spaţiile murdare şi cele curate. Vizitând templele, m-am obişnuit cu topografia lor: curtea este mai înaltă (mai pură) decât strada; anticamera templului este şi mai înaltă, iar în sanctuarul interior, unde se află zeul, poate intra doar preotul brahman care a îndeplinit toate ritualurile de curăţie personală. Casele oamenilor aveau o topografie similară, şi trebuia să mă asigur că nu intru vreodată în bucătărie sau în camera unde se aduceau ofrande zeilor. Topografia purităţii se aplică şi propriilor noastre corpuri: mâncăm cu mâna dreaptă (după ce o spălăm) şi folosim stânga pentru a ne curăţa (cu apă) după folosirea toaletei, astfel încât căpătăm un simţ intuitiv care ne spune că stânga este murdară, iar dreapta curată. Şi ne intră în reflex să nu dăm altora lucruri cu mâna stângă.

Dacă aceste noi sentimente ar fi reprezentat doar o nouă capacitate de a detecta murdăria invizibilă de pe obiecte, atunci aş fi putut înţelege mai bine mania obsesiv-compulsivă, nu moralitatea. Însă erau mai mult de-atât. În etica divinităţii, universul are o anumită ordine, iar lucrurile şi oamenii ar trebui să fie trataţi cu pietatea sau cu dezgustul pe care îl merită. Când m-am întors la Chicago, am simţit anumite esenţe pozitive emanând din unele obiecte. Mi se părea corect să tratez anumite cărţi cu respect – să nu le las pe jos sau să le iau în baie. Ritualurile funerare şi chiar înmormântarea (care înainte mi se păreau o mare risipă de bani şi de spaţiu) au început să aibă sens din punct de vedere emoţional. În momentul

morţii, corpul uman nu devine deodată un obiect, precum cadavrul oricărui alt animal. Există moduri potrivite şi nepotrivite de a trata un corp, chiar şi atunci când în interiorul acestuia nu se mai află o fiinţă conştientă care să se simtă tratată necorespunzător.

Am început, de asemenea, să înţeleg de ce războaiele culturale americane se iscau adesea din pricina sacrilegiului. Steagul este oare doar o pânză care poate fi arsă ca formă de protest? Sau fiecare steag conţine ceva imaterial, iar atunci când este ars de protestatari, aceştia comit o nedreptate (chiar şi atunci când nu-i vede nimeni)? Oare ar trebui să expunem într-un muzeu operele unui artist care cufundă un crucifix într-un borcan plin cu propria urină sau mânjeşte o icoană a Sfintei Fecioare cu excremente de elefant? 21 Oare artistul poate să le spună pur şi simplu credincioşilor creştini: „Dacă nu vreţi s-o vedeţi, nu vă duceţi la muzeu"? Sau simpla existenţă a acestor lucrări face lumea mai murdară, mai profană şi mai degradată?

Dacă nu vedeţi nimic în neregulă aici, încercaţi să inversaţi situaţia. Imaginaţi-vă că un artist conservator a creat aceste lucrări folosind imaginea lui Martin Luther King Jr. şi a lui

Nelson Mandela, în loc de Iisus şi Maria. Imaginaţi-vă că intenţia sa a fost aceea de a ridiculiza statutul de semizei pe care stânga îl atribuie atâtor lideri de culoare. S-ar putea expune astfel de lucrări în muzeele din New York sau Paris fără să declanşeze demonstraţii de revoltă? Iar adepţii stângii n-ar simţi oare că muzeul însuşi a fost pângărit de rasism, chiar şi după înlăturarea tablourilor? 22

Ca şi în cazul eticii comunităţii, citisem despre etica divinităţii înainte de a veni în India, şi o înţelesesem din punct de vedere intelectual. Însă, în perioada în care am

stat în India şi în anii care au urmat, am simţit-o. Vedeam frumuseţea unui cod moral care preţuia autocontrolul, rezistenţa în faţa tentaţiilor, cultivarea unei identităţi mai nobile şi mai elevate şi negarea dorinţelor proprii. Cu toate acestea, puteam vedea şi partea întunecată a acestei etici: odată ce permiteai sentimentului visceral de dezgust să-ţi ghideze percepţia privind dorinţa Celui de Sus, atunci minorităţile care trezesc chiar şi o tresărire de dezgust în rândul majorităţii (precum homosexualii sau obezii) pot fi ostracizaţi şi trataţi cu cruzime. Etica divinităţii este uneori incompatibilă cu compasiunea, cu egalitarismul şi cu drepturile fundamentale ale indivizilor.23

În acelaşi timp însă, ea oferă o perspectivă importantă prin care putem înţelege şi critica unele părţi întunecate ale societăţilor seculare. De exemplu, de ce mulţi dintre noi sunt deranjaţi de materialismul excesiv? Dacă unii vor să muncească din greu pentru a câştiga bani ca să-şi cumpere bunuri de lux cu care să-i impresioneze pe alţii, cum îi putem noi critica folosind etica autonomiei?

Pentru a vă oferi un alt exemplu, luam nu demult prânzul în cantina Universităţii din Virginia. La masa alăturată stăteau de vorbă două tinere. Una din ele era foarte recunoscătoare pentru ajutorul promis de cealaltă. Ca să-şi exprime recunoştinţa, prima a exclamat: „Doamne! Dacă ai fi bărbat, m-aş urca pe tine acum!” Am fost amuzat şi dezgustat în acelaşi timp, dar cum aş fi putut oare s-o critic din perspectiva eticii autonomiei?

Etica divinităţii ne permite să exprimăm sentimente incipiente de înălţare şi de degradare – senzaţia noastră de „mai sus” şi „mai jos”. Ne ajută să condamnăm consumerismul excesiv şi sexualitatea absurdă şi grosolană. Putem astfel să înţelegem vechile lamentări legate de lipsa de spiritualitate a unei societăţi de consum în care misiunea fiecăruia este aceea de a-şi satisface

propriile dorinţe.[24]

Ieşirea din matrice

Una dintre cele mai profunde idei care au apărut de-a lungul veacurilor este aceea că lumea în care trăim e o iluzie, asemenea unui vis. Iluminarea este o formă de trezire. Această idee se regăseşte în numeroase religii şi filozofii[25], fiind reprezentativă şi în literatura ştiinţifico-fantastică, mai ales după romanul *Neuromancer* (*Neuromantul*) al lui William Gibson, apărut în anul 1984. Gibson a inventat termenul de *cyberspaţiu*, descriindu-l ca pe o „matrice” care apare în momentul în care sunt conectate miliarde de calculatoare şi oamenii sunt prinşi în plasa unei „halucinaţii consensuale”.

Creatorii filmului *The Matrix* au transformat ideea lui Gibson într-o experienţă vizuală superbă şi înfricoşătoare. Într-una din cele mai celebre scene din film, Neo – personajul principal – este pus în faţa unei alegeri. Poate lua pastila roşie, care îl va deconecta de la matrice, va risipi halucinaţia şi îi va reda controlul asupra propriului corp (care zace într-o capsulă plină cu un lichid vâscos). Sau poate lua pastila albastră, uitând de alegerea care i-a fost oferită, iar conştiinţa lui se poate întoarce în plăcuta halucinaţie în care îşi petrec existenţa majoritatea oamenilor. Neo înghite pastila roşie, iar matricea din jurul său se dizolvă.

Pentru mine nu a fost chiar atât de spectaculos, însă scrierile lui Shweder au fost pastila mea roşie. Am început să văd felul în care numeroasele matrice morale coexistă în fiecare societate. Fiecare matrice oferă o perspectivă completă, unificată şi emoţionantă asupra lumii, uşor de justificat prin dovezile palpabile şi aproape imună la atacurile reprezentate de argumentele celor aflaţi în exterior.

Am crescut într-o comunitate evreiască în suburbiile

New York-ului. Bunicii mei fugiseră din Rusia ţaristă, găsindu-şi de muncă în industria textilă din New York. Pentru generaţia lor, socialismul şi sindicatele erau metode eficiente de apărare împotriva exploatării şi a condiţiilor îngrozitoare de muncă. Franklin Roosevelt era liderul erou care îi apăra pe muncitori şi care îl învinsese pe Hitler. De atunci, evreii s-au aflat printre cei mai devotaţi alegători ai Partidului Democrat.26

Moralitatea mea nu a fost modelată doar de familie şi de apartenenţa la comunitatea iudaică. Am urmat cursurile Universităţii Yale, socotită la acea vreme drept cea de-a doua cea mai liberală şcoală din Ivy League. În timpul discuţiilor de la cursuri era ceva obişnuit ca profesorii şi studenţii să critice şi să facă glume pe seama lui Ronald Reagan, a Partidului Republican sau a atitudinii conservatorilor cu privire la evenimentele controversate ale momentului. A fi liberal era foarte *cool*. A fi liberal însemna să fii moralist. Studenţii de la Yale din anii ’80 erau înfocaţi susţinători ai victimelor apartheidului, ai locuitorilor din El Salvador, ai guvernului din Nicaragua, ai mediului şi ai grevelor sindicatului universităţii, din cauza cărora am rămas deseori fără cantină în ultimul an de studiu.

Liberalismul părea atât de etic. Liberalii mărşăluiau pentru pace, drepturile muncitorilor, drepturi civile şi secularism. Partidul Republican era (în viziunea noastră) un partid al războiului, al marilor afacerişti, al rasismului şi al creştinilor evanghelişti.

Nu puteam înţelege de ce ar alege un om raţional acest partid al răului şi astfel, împreună cu tovarăşii mei liberali, am căutat explicaţii psihologice pentru conservatorism, nu şi pentru liberalism. *Noi* susţineam politicile liberale pentru că vedeam lumea limpede şi voiam să-i ajutăm pe oameni, însă *ei* susţineau politicile

conservatoare din pur interes personal (scădeţi-mi taxele!) sau rasism abia mascat (nu mai finanţaţi programele de ajutor social pentru minorităţi!). Nu ne-am gândit niciodată la faptul că ar putea exista universuri morale alternative, în care ameliorarea durerii (prin ajutarea victimelor) şi sporirea corectitudinii (prin încurajarea egalităţii de grup) nu ar fi scopuri majore.27 Şi, dacă nu ne putem imagina alte moralităţi, nu putem crede nici că partizanii conservatori erau la fel de sinceri ca noi în ceea ce priveşte principiile morale.

Când m-am mutat de la Yale la Universitatea din Pennsylvania şi apoi la Universitatea din Chicago, matricea a rămas mai mult sau mai puţin aceeaşi. Abia în India m-am trezit singur. Dacă m-aş fi aflat acolo în calitate de turist, ar fi fost mult mai uşor să-mi păstrez apartenenţa la matrice timp de trei luni; m-aş fi întâlnit din când în când cu alţi turişti occidentali şi ne-am fi împărtăşit povestiri despre inegalitatea între sexe, sărăcia şi opresiunea pe care le întâlniserăm. Însă, aflându-mă acolo ca să studiez psihologia socială, am făcut tot ce mi-a stat în putinţă pentru a mă integra într-o altă matrice, construită mai ales pe etica divinităţii şi pe cea a comunităţii.

Când m-am întors în Statele Unite, conservatorii nu mai păreau atât de ţicniţi. Puteam să-i ascult pe liderii „drepturilor religioase", precum Jerry Falwell şi Pat Robertson, cu un fel de detaşare clinică. Militează pentru mai multă rugăciune şi bătaie la fund în şcoli şi pentru mai puţină educaţie sexuală şi acces restricţionat la planificarea familială? Nu credeam că toate astea aveau să reducă infectarea cu virusul HIV sau sarcinile în rândul adolescentelor, dar înţelegeam de ce doreau aceşti conservatori creştini să înăsprească moralitatea în şcoli şi să descurajeze ideea că tinerii ar trebui să fie cât se poate de liberi şi să facă numai ce vor. Conservatorii cred că

programele de asistenţă socială şi feminismul cresc incidenţa mamelor singure şi slăbesc structurile sociale tradiţionale care îi îndeamnă pe bărbaţi să-şi întreţină copiii? Ei bine, acum că nu mai eram în defensivă, vedeam că acele argumente erau logice, deşi eliberarea femeilor de dependenţa de bărbaţi are şi foarte multe efecte benefice. Scăpasem de gândirea partizană liberală (mai întâi respinge şi apoi pune întrebări retorice) şi am început să văd politicile liberale şi pe cele conservatoare ca manifestări ale unor viziuni profund contradictorii, dar la fel de bine intenţionate asupra ideii de societate bună.28

Îmi făcea bine această eliberare de furia partizană. Şi, de vreme ce nu mai eram furios, nu mai eram atât de încăpăţânat să ajung la concluzia pe care o cere de obicei furia justiţiară: noi avem dreptate, ei greşesc. Puteam acum să explorez noi matrice morale, fiecare susţinută de propriile tradiţii intelectuale. Părea un fel de trezire.

În 1991, Shweder scria despre puterea psihologiei culturale de a provoca astfel de treziri:

Totuşi, concepţiile altora ne sunt accesibile, în sensul că atunci înţelegem punctul lor de vedere, începem să recunoaştem *posibilităţile latente din propria noastră raţionalitate*, [...] iar acele moduri de a percepe lucrurile devin frapante în ochii noştri, pentru prima dată sau din nou. Cu alte cuvinte, nu există un „fundal” omogen al lumii în care trăim. Suntem multipli de la bun început.29

Importanţa acestei afirmaţii pentru psihologia morală şi politică este extraordinară. Suntem multipli de la bun început. Minţile noastre au capacitatea de a deveni moraliste în diverse privinţe, şi doar câteva dintre acele privinţe sunt activate în copilărie. Alte potenţiale subiecte rămân nedezvoltate şi desprinse de ţesătura de sensuri şi valori împărtăşite care devin matricea noastră morală la maturitate. Dacă aţi crescut într-o societate WEIRD, veţi fi

atât de bine educaţi într-o etică a autonomiei, încât veţi putea detecta opresiunea şi inegalitatea chiar şi atunci când victimelor aparente nu li se pare nimic greşit. Însă, după mulţi ani, când vă veţi afla într-o călătorie sau când veţi deveni părinţi sau poate doar veţi citi un roman bun despre o societate tradiţională, veţi găsi poate şi alte intuiţii morale latente în propria conştiinţă. Vă veţi trezi rezolvând dileme legate de autoritate, sexualitate sau corpul uman în feluri greu de explicat.

În schimb, când creşte-ţi într-o societate mai tradiţională sau într-o familie creştin-evanghelică din Statele Unite, veţi deveni atât de bine educaţi în etica divinităţii şi cea a comunităţii, încât veţi putea detecta degradarea şi necuviinţa chiar şi atunci când victimele aparente nu-şi dau seama de ele. Însă, dacă ulterior vă veţi confrunta cu discriminarea (aşa cum păţesc uneori conservatorii şi creştinii în lumea academică) [30], sau dacă veţi asculta pur şi simplu discursul lui Martin Luther King Jr., „I have a dream” („Am un vis”), veţi descoperi o nouă rezonanţă în propriile argumente orale privind opresiunea şi inegalitatea.

Pe scurt

Cel de-al doilea principiu al psihologiei morale este: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare şi corectitudine*. Această afirmaţie este sprijinită de cercetările în care am arătat că persoanele educate în societăţile occidentale, industrializate, bogate şi democratice (WEIRD) reprezintă de fapt deviaţii statistice de la mulţi indicatori psihologici, inclusiv de la cei legaţi de psihologia morală. Am arătat, de asemenea, că:

Cu cât eşti mai WEIRD, cu atât mai mult percepi lumea ca fiind formată din obiecte separate, nu din relaţii.

Pluralismul moral este adevărat din punct de vedere *descriptiv*. Ca simplu fapt antropologic, sfera moralităţii

diferă de la o cultură la alta.

Sfera moralităţii este neobişnuit de restrânsă în societăţile WEIRD, limitată mai ales la etica autonomiei (adică la preocupările morale legate de vătămarea, oprimarea sau înşelarea unor oameni de către alţii). În majoritatea celorlalte societăţi şi în matricele religioase şi conservatoare din societăţile WEIRD, această sferă este mult mai largă – incluzând etica divinităţii şi pe cea a comunităţii.

Matricele morale leagă indivizii, dar le şi limitează percepţia privind coerenţa sau chiar existenţa altor matrice. Acest lucru îi împiedică pe mulţi să înţeleagă că s-ar putea să existe nu una, ci mai multe forme de adevăr moral, sau mai multe sisteme potrivite pentru a judeca oamenii sau pentru a conduce o societate.

În următoarele trei capitole voi clasifica intuiţiile morale, indicând exact ce altceva mai există dincolo de vătămare şi de corectitudine. Voi arăta modul în care poate fi utilizat un mic set de principii morale înnăscute şi universale pentru a crea o mare diversitate de matrice morale. Vă voi oferi instrumente pe care le puteţi folosi pentru a înţelege argumentele morale provenite din matrice care vă sunt străine.

6

Papilele gustative ale minţii moraliste

Acum câţiva ani am încercat un restaurant numit Adevăratul Gust. Interiorul era în întregime alb. Pe fiecare masă erau doar linguri – cinci linguri mici pentru fiecare persoană. M-am aşezat la o masă şi m-am uitat la meniu. Era împărţit în secţiuni: „Zahăr”, „Miere”, „Sirop” şi „Artificiale”. Am chemat chelnerul şi l-am rugat să-mi explice. Mâncare nu aveau?

Chelnerul s-a dovedit a fi totodată proprietarul, dar şi singurul angajat al restaurantului. Mi-a spus că

restaurantul era primul de acest tip din lume: era un bar în care se degustau îndulcitori. Puteam să încerc astfel de produse din treizeci şi două de ţări. Mi-a explicat apoi că era biolog specializat în simţul gustului. Mi-a descris cele cinci feluri de receptori aflaţi în fiecare papilă gustativă – dulce, acru, sărat, amar şi savuros (sau *umami*). În cercetările sale descoperise că activarea receptorului de dulce producea cea mai puternică descărcare de dopamină în creier, indicându-i astfel faptul că oamenii sunt programaţi să caute gustul dulce mai presus de celelalte patru. Prin urmare, a spus el, cel mai eficient din punctul de vedere al intensităţii plăcerii per calorie era să consumăm îndulcitori. Aşa i-a venit ideea să deschidă un restaurant concentrat exclusiv pe stimularea acestui singur receptor gustativ. L-am întrebat cum îi mergea afacerea. „Îngrozitor”, mi-a spus, „dar măcar îmi merge mai bine decât chimistului care a deschis un bar unde se degustă sare”.

Ei bine, această povestire nu este adevărată, dar e o metaforă a felului în care mă simt uneori când citesc cărţi despre filosofie morală şi psihologie. Moralitatea este atât de complexă şi de vastă, cu multiple faţete şi plină de contradicţii. Pluraliştii precum Shweder sunt la înălţimea situaţiei, oferind teorii care explică diversitatea morală într-o cultură sau alta. Totuşi, mulţi autori reduc moralitatea la un singur principiu, de regulă o variantă de maximizare a ajutorului social (mai exact, ajută-i pe oameni, nu-i răni).1 Sau, alteori, e vorba despre dreptate sau noţiuni asemănătoare legate de corectitudine, drepturi sau respect faţă de ceilalţi şi faţă de autonomia fiecăruia.2 Există Grătarul Utilitarist, care serveşte doar îndulcitori (ajutor social) şi Localul Deontologic, care serveşte doar sare (drepturi). Acestea sunt opţiunile.

Nici Shweder şi nici eu nu spunem că „merge orice”

sau că toate societăţile sau toate bucătăriile sunt la fel de bune. Credem însă că monismul moral – încercarea de a îngloba întreaga moralitate într-un singur principiu – creează societăţi care nu-i mulţumesc pe oameni şi care riscă să devină inumane pentru că ignoră atât de multe alte principii morale.[3]

Noi, oamenii, avem toţi aceiaşi cinci receptori gustativi, însă nu ne plac în mod egal toate tipurile de mâncare. Pentru a înţelege cauza acestor diferenţe, putem începe cu o povestire evoluţionistă despre fructele dulci şi animalele grase, care reprezentau alimente bune pentru strămoşii noştri comuni. Va trebui însă să analizăm istoria fiecărei culturi şi obiceiurile alimentare din copilărie ale fiecărui individ. Simpla idee că toţi avem receptori pentru gustul dulce nu explică de ce o persoană preferă mâncarea thailandeză în loc de cea mexicană sau de ce aproape nimeni nu amestecă zahăr în bere. Este nevoie de multe analize suplimentare pentru a face legătura dintre receptorii gustativi pe care îi au toţi oamenii cu lucrurile specifice pe care fiecare alege să le mănânce sau să le bea.

Acelaşi lucru se poate spune şi despre judecăţile morale. Pentru a înţelege de ce suntem atât de divizaţi de chestiuni ce ţin de moralitate, putem începe cu o analiză a evoluţiei noastre comune, însă va trebui să trecem şi prin istoria fiecărei culturi şi prin socializarea din copilărie a fiecărui individ din fiecare cultură. Simpla conştientizare a faptului că tuturor ne pasă de integritatea fizică nu explică de ce unul preferă vânatul în locul badmintonului sau de ce aproape nimeni nu-şi petrece cea mai mare parte a zilei ajutându-i pe cei săraci. Este nevoie de foarte multă muncă pentru a putea lega papilele gustative comune de judecăţile morale specifice pe care le face o anumită persoană.

Înţeleptul chinez Mencius a făcut o analogie între

moralitate şi mâncare acum 2 300 de ani, când a scris că „principiile morale ne satisfac mintea aşa cum vita, oaia şi porcul ne satisfac gura” [4]. În acest capitol şi în următoarele două voi dezvolta analogia potrivit căreia *mintea moralistă este asemenea unei limbi cu şase receptori gustativi*. În această analogie, moralitatea este ca gastronomia: e o construcţie culturală influenţată de accidente petrecute în mediu şi în istorie, însă nu este atât de flexibilă încât să îngăduie orice. Nu putem avea o gastronomie bazată pe scoarţa de copac şi niciuna bazată în principal pe mâncăruri amare. Alimentele variază, însă toate trebuie să satisfacă limbile echipate cu aceiaşi cinci receptori gustativi.[5] Matricele morale diferă, însă toate trebuie să satisfacă minţile echipate cu aceiaşi şase receptori sociali.

Naşterea ştiinţei morale

În prezent, adepţii secularismului consideră adesea Iluminismul ca fiind o bătălie între doi duşmani de moarte: pe de o parte ştiinţa, având raţiunea drept armă principală, pe de altă parte religia, cu vechiul său scut al superstiţiilor. Raţiunea învinge superstiţiile, lumina ia locul întunericului. Însă, la vremea lui, David Hume ducea o bătălie între trei combatanţi. Gânditorii iluminişti respingeau laolaltă revelaţia divină ca sursă a cunoaşterii morale, însă nu le era foarte clar dacă moralitatea *transcende* natura umană – adică decurge din raţionalism şi poate fi astfel dedusă prin raţionare, după cum credea Platon – sau face *parte* din natura umană, precum limbajul sau gustul, care trebuie să fie studiate prin observaţie.[6] Având în vedere preocupările lui Hume legate de limitele raţiunii, el credea că filosofii care încearcă să afle adevărul moral în mod raţional, fără să ia în considerare şi natura umană, nu sunt cu nimic mai presus de teologii care consideră că pot afla adevărul analizând textele sacre. În

ambele cazuri, aceştia erau transcendentalişti. 7

Lucrările lui Hume despre moralitate au reprezentat chintesenţa Iluminismului: cercetarea unui domeniu deţinut înainte de religie, recurgând la metode şi atitudini ale noilor ştiinţe naturale. Prima sa lucrare majoră, *A Treatise of Human Nature* (*Tratat asupra naturii umane*), avea subtitlul: *O încercare de a introduce metoda experimentală de a raţiona în subiecte morale*. Hume credea că „ştiinţa morală" trebuia să înceapă cu o analiză atentă a ceea ce sunt cu adevărat oamenii. Şi, atunci când analiza natura umană – în istorie, în chestiuni politice şi printre colegii săi filosofi –, vedea că „sentimentul" (intuiţia) este forţa care animă viaţa noastră morală, în timp ce raţiunea este subiectivă şi neputincioasă, potrivită mai ales pentru a servi pasiunilor.8 Hume a identificat, de asemenea, şi o varietate de virtuţi, respingând în acelaşi timp încercările unora dintre contemporanii săi de a reduce moralitatea la o singură virtute, precum blândeţea, sau de a înlocui în întregime aceste virtuţi cu câteva reguli morale.

Crezând că moralitatea se bazează pe o varietate de sentimente, care ne creează plăcere atunci când întâlnim virtuţi şi neplăcere atunci când vedem vicii, Hume se baza adesea pe analogii senzoriale, mai ales pe cele legate de gust.

Moralitatea nu înseamnă nimic în natura abstractă a lucrurilor, însă este în întregime legată de afect, sau de gustul mental al fiecărei fiinţe; aşa cum distincţia dintre dulce şi amar, rece şi fierbinte apare din senzaţia diferită a fiecărui organ sau simţ. Drept urmare, percepţiile morale nu ar trebui să fie asociate cu mecanismele înţelegerii, ci cu gusturile sau afectele.9

Judecata morală este un fel de percepţie, iar ştiinţa morală ar trebui să înceapă cu un studiu atent al

receptorilor gustativi morali. Cei cinci receptori gustativi nu pot fi deduşi prin simplă raţionare, şi nici nu trebuie căutaţi în scripturi. Nu au nicio legătură cu transcendentalismul. Trebuie doar să analizezi limba.

Hume a înţeles toate acestea. În 1776, anul morţii sale, împreună cu alţi sentimentalişti10, Hume a creat un fundament superb al „ştiinţei morale”, care a fost, după părerea mea, revendicat în bună măsură de cercetătorii moderni.11 Ai crede că în deceniile care au urmat ştiinţele morale au evoluat destul de rapid. Însă nu a fost aşa. În deceniile de după moartea lui Hume, raţionaliştii au învins religia şi, în următorii două sute de ani, au deviat de la studiul ştiinţelor morale.

Atacul sistematizatorilor

De zeci de ani, autismul îi frământă pe specialiştii în psihiatrie, pentru că nu este o boală singulară şi discretă. De obicei e descrisă ca o tulburare cu spectru larg, pentru că oamenii pot fi mai mult sau mai puţin afectaţi de aceasta şi nu este clar unde se poate trage o linie între cei care suferă de o boală mintală gravă şi cei care nu prea se pricep să-i „citească” pe ceilalţi. La extrema spectrului, autiştii suferă de „gândire oarbă” 12, adică le lipseşte abilitatea social-cognitivă pe care noi o folosim pentru a ghici intenţiile şi dorinţele celorlalţi.

Conform unuia dintre cei mai cunoscuţi cercetători ai autismului, Simon Baron-Cohen, există de fapt două spectre sau două dimensiuni în care putem plasa o persoană: empatizare şi sistematizare. Empatizarea este „impulsul de a detecta emoţiile şi gândurile unei alte persoane şi de a reacţiona la acestea cu o emoţie adecvată” 13. Dacă preferaţi ficţiunea în locul realităţii, sau dacă vă place adesea să discutaţi despre persoane pe care nu le cunoaşteţi, atunci sunteţi probabil peste medie în ceea ce priveşte empatia. Sistematizarea este „impulsul

de a analiza variabilele dintr-un sistem, de a identifica regulile de bază care dictează comportamentul sistemului” 14. Dacă vă pricepeţi la descifrarea hărţilor şi a manualelor de instrucţiuni, sau dacă vă place să descoperiţi modul în care funcţionează diverse mecanisme, probabil că aveţi o capacitate de sistematizare peste medie.

Dacă încrucişăm aceste două trăsături, obţinem un spaţiu bidimensional (vezi figura 6.1) şi fiecare persoană poate fi plasată într-un anumit punct din acel spaţiu. Baron-Cohen a arătat că autismul rezultă atunci când se combină o serie de factori genetici

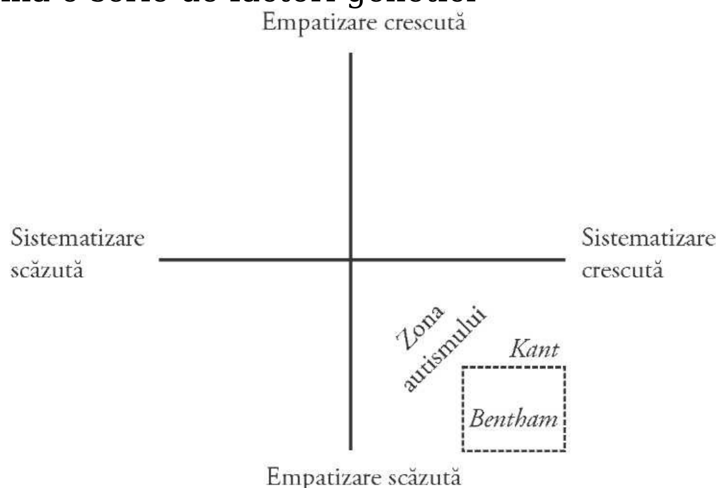


Figura 6.1. *Cele două dimensiuni ale stilului cognitiv*. Persoanele care suferă de autism au o capacitate crescută de sistematizare şi una foarte scăzută de empatizare. Astfel erau şi unii filosofi morali recunoscuţi. (Adaptare după Baron-Cohen, 2009)

şi prenatali pentru a crea o minte care are o capacitate deosebit de scăzută de empatizare şi deosebit de crescută de sistematizare. Autismul, inclusiv sindromul Asperger (o subcategorie a autismului înalt funcţional),

este mai degrabă identificat ca o regiune a spaţiului personalităţii – colţul din dreapta jos din pătratul din dreapta jos – decât ca o afecţiune discretă.15 Cele mai cunoscute două teorii etice din filosofia occidentală au fost fondate de oameni care aveau o capacitate deosebit de crescută de a sistematiza şi una destul de scăzută de a empatiza.

Bentham şi Grătarul Utilitarist

Jeremy Bentham s-a născut în Anglia, în 1748. La vârsta de doisprezece ani a intrat la Oxford, a studiat pentru a deveni avocat şi şi-a dedicat cariera reformării regulilor şi pedepselor contradictorii şi adesea inutile care se acumulaseră de-a lungul secolelor şi formaseră sistemul legislativ britanic. Cea mai importantă lucrare a sa s-a intitulat *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (*Introducere în principiile moralei şi legislaţiei*). Prin aceasta, Bentham propunea ca un singur principiu să guverneze toate reformele şi chiar toate acţiunile oamenilor: *principiul utilităţii*, pe care îl definea ca fiind „principiul care aprobă sau dezaprobă orice acţiune, în funcţie de tendinţa pe care o are aceasta de a spori sau de a diminua fericirea persoanei al cărei interes este în cauză” 16. Fiecare lege ar trebui să maximizeze utilitatea comunităţii, care este definită ca simpla sumă aritmetică a utilităţilor aşteptate ale fiecărui membru. Bentham a sistematizat apoi parametrii necesari pentru a calcula utilitatea, inclusiv intensitatea, durata şi certitudinea „he-donilor” (a plăcerilor) şi a „dolorilor” (a durerilor). A conceput astfel un algoritm numit „ffelicific calculus”, pentru adunarea plăcerilor şi durerilor şi pentru obţinerea unui verdict moral în orice situaţie, pentru orice persoană, din orice ţară.

Filosofia lui Bentham demonstrează o capacitate extraordinară de sistematizare şi, după cum subliniază

Baron-Cohen, sistematizarea este un punct forte. Cu toate acestea, pot să apară probleme atunci când sistematizarea se produce în absenţa empatizării. Într-un articol intitulat „Asperger's Syndrome and the eceentricity and Genius of Jeremy Bentham" („Sindromul Asperger şi excentricitatea şi geniul lui Jeremy Bentham"), Philip Lucas şi Anne Sheeran adună informaţii despre viaţa personală a acestuia şi le compară cu criteriile de diagnosticare a sindromului Asperger.17 Ei identifică astfel o parte dintre principalele trăsături, inclusiv cele care implică o empatie scăzută şi relaţii sociale reduse. Bentham a avut puţini prieteni în copilărie, iar ca adult a lăsat în urmă o serie de foşti prieteni supăraţi. Nu s-a căsătorit niciodată, se socotea un pustnic şi părea să-i pese foarte puţin de ceilalţi. Un contemporan a spus despre el: „Îi priveşte pe cei din jur doar ca pe nişte muşte de vară". 18

Un alt criteriu este imaginaţia slab dezvoltată, mai ales în ceea ce priveşte trăirile celorlalţi. În filosofie şi în viaţa sa personală, Bentham i-a jignit pe mulţi dintre contemporanii săi prin incapacitatea sa de a percepe varietatea şi subtilitatea motivelor umane. John Stuart Mill – un utilitarist care cu siguranţă nu suferea de autism – a ajuns să-l dispreţuiască pe Bentham. El scria că personalitatea lui Bentham îl făcea inapt pentru filosofie, din cauza minţii sale „incomplete":

În ce priveşte cele mai naturale şi mai puternice sentimente ale naturii umane, [Bentham] nu manifesta niciun fel de compasiune; era complet detaşat de multe dintre cele mai zguduitoare trăiri; şi nu avea capacitatea cu ajutorul căreia o minte o înţelege pe alta, complet diferită, şi se aruncă în trăirile acelei alte minţi, din pricina lipsei sale de imaginaţie.19

Lucas şi Sheeran încheie afirmând că, dacă Bentham ar fi fost în viaţă acum, „ar fi primit, cel mai probabil,

diagnosticul de sindrom Asperger” 20.

Kant şi Localul Deontologic

Immanuel Kant s-a născut în Prusia, în 1724. Cunoştea bine scrierile lui Hume şi avea o aplecare pentru teoriile sentimetaliste chiar de la începutul carierei sale, mai ales atunci când a scris despre estetică şi despre sublim. Însă, deşi admitea că sentimente precum compasiunea sunt indispensabile pentru a descrie *de fapt* de ce adoptă oamenii un comportament moral, Kant era nemulţumit de subiectivitatea pe care o astfel de afirmaţie o aducea în domeniul eticii. Dacă o persoană are sentimente morale diferite faţă de altă persoană, are de asemenea şi alte obligaţii morale? Şi ce se întâmplă dacă oamenii dintr-o anumită cultură au sentimente diferite faţă de alţii, dintr-o altă comunitate?

La fel ca Platon, Kant dorea să descopere forma eternă şi constantă a Binelui. El credea că moralitatea trebuia să fie aceeaşi pentru toate fiinţele raţionale, indiferent de cultura sau înclinaţiile individuale. Pentru a descoperi această formă eternă, pur şi simplu nu trebuia să aplice metodele observaţionale – să privească lumea din jur şi să vadă ce virtuţi alegeau oamenii să îmbrăţişeze. Kant susţinea în schimb că legea morală nu putea fi stabilită decât printr-un proces de reflecţie filosofică a priori (înainte de experienţa practică). Aceasta consta, credea el, în principii care sunt inerente raţiunii şi sunt revelate prin procese raţionale.21 Şi Kant a găsit un asemenea principiu: non-contradicţia. În loc să ofere o regulă concretă cu un conţinut specific, precum „ajutorarea săracilor” sau „cinstirea părinţilor”, Kant a conceput o regulă abstractă din care (susţinea el) puteau reieşi toate celelalte reguli morale valabile. A numit-o imperativul categoric (sau necondiţionat): „Acţionează numai conform acelei maxime prin care poţi vrea totodată

ca ea să devină o lege universală”. 22

Bentham ne-a îndemnat să folosim aritmetica pentru a determina pasul următor corect, însă Kant ne-a spus să folosim logica. Ambii au înfăptuit minuni în sistematizare, reducând moralitatea la o singură afirmaţie sau la o singură formulă. Oare şi Kant suferea de sindromul Asperger?

Ca şi Bentham, Kant era un singuratic care nu s-a căsătorit niciodată, aparent lipsit de sensibilitate. Era cunoscut pentru aplecarea sa către rutină (pornea în plimbarea sa de după-amiază exact la trei şi jumătate în fiecare zi, indiferent de vreme), iar unii specialişti au speculat că şi el suferea de sindromul Asperger.23 Cu toate acestea, după ce am citit despre viaţa personală a lui Kant, cred că situaţia nu este la fel de clară ca în cazul lui Bentham. Kant era un om plăcut de ceilalţi şi părea să se bucure de compania altora, deşi ieşirile sale aveau ceva calculat (îi plăceau compania şi râsul pentru că-i făceau bine).24 Cel mai sigur e să profităm de diagrama bidimensională a lui Baron-Cohen şi să-l numim pe Kant drept unul dintre cei mai abili sistematizatori din istorie; deşi manifesta o capacitate scăzută de empatie, nu i se alătură lui Bentham în colţul din dreapta jos al diagramei din figura 6.1.

Revenirea la cursul firesc

Nu vreau să afirm că utilitarismul şi deontologia kantiană sunt teorii morale incorecte doar pentru că au fost concepute de oameni care se poate să fi suferit de sindromul Asperger. Ar fi un argument *ad hominem*, o eroare logică şi o răutate din partea mea. De altfel, ambele teorii s-au dovedit a fi deosebit de productive atât în filosofie, cât şi în politicile publice.

În psihologie însă, scopul nostru este descriptiv. Vrem să descoperim cum funcţionează *de fapt* gândirea

morală, şi nu cum *ar trebui* ea să funcţioneze, iar acest lucru nu poate fi îndeplinit prin raţionare, matematică sau logică, ci prin observaţie, iar observaţia este de obicei mai pătrunzătoare atunci când e ajutată şi de empatie.25 Cu toate acestea, filosofia a început să se îndepărteze de observaţie şi de empatie în secolul al XIX-lea, punând şi mai mult accentul pe raţiune şi pe gândirea sistematică. Pe măsură ce societăţile occidentale au devenit mai educate, mai industrializate, mai bogate şi mai democratice, minţile intelectualilor s-au schimbat. Aceştia au devenit mai analitici şi mai îndepărtaţi de holism.26 Pentru cercetătorii eticii, utilitarismul şi deontologia au devenit mai interesante decât abordarea dezordonată, pluralistă şi sentimentalistă a lui Hume.

Această tendinţă explică de ce mi s-a părut atât de plictisitoare psihologia morală atunci când am studiat-o pentru prima dată la universitate. Kohlberg a adoptat raţionalismul lui Kant şi a creat o teorie în care dezvoltarea morală avea un singur scop: o înţelegere completă a justiţiei. Această întreagă abordare mi se părea greşită. Era prea sistematizată şi lipsită de empatie. Era precum acel restaurant al Adevăratului Gust, oferind moralitatea unui singur receptor.27

Îmbogăţirea gusturilor

Deci ce se află dincolo de vătămare şi corectitudine? Cele trei etici ale lui Shweder ne-au dat un punct bun de plecare, însă, ca mulţi antropologi culturali, Shweder era prudent cu explicaţiile evoluţioniste privind comportamentul uman. Părerea în general acceptată printre antropologi era aceea că evoluţia i-a făcut pe oameni capabili să adopte mersul biped, să utilizeze uneltele şi le-a mărit capacitatea cerebrală, însă, odată ce ne-am dezvoltat şi capacitatea de a ne cultiva, evoluţia biologică s-a oprit, sau cel puţin a devenit irelevantă.

Cultura este atât de puternică, încât îi poate face pe oameni să se comporte în moduri care au înlocuit străvechile instincte pe care le mai aveam în comun cu celelalte primate.

Eram convins că părerea generală a antropologilor era greşită şi că nu va fi niciodată posibil să înţelegem moralitatea fără să recurgem la evoluţie. Însă Shweder m-a învăţat să fiu precaut cu explicaţiile date de evoluţionism, care sunt uneori reducţioniste (pentru că nu iau în considerare sensurile împărtăşite care se află în centrul atenţiei antropologiei culturale) şi naiv funcţionaliste (pentru că se grăbesc să presupună că fiecare comportament a evoluat pentru a îndeplini o anumită funcţie). Aş fi putut oare să formulez un concept evoluţionist al intuiţiei morale care să nu fie reducţionist şi care să nu supraestimeze „scopul” şi „funcţia” mecanismelor psihologice evoluate? Nu puteam pur şi simplu să menţionez trăsături ale moralităţii care păreau universale – precum compasiunea şi reciprocitatea – şi să susţin că sunt înnăscute doar pentru că se regăseau peste tot. Trebuia să am o argumentare evolutivă atentă pentru fiecare, şi trebuia să fiu capabil să explic cum au interacţionat aceste intuiţii înnăscute cu evoluţia culturală, ducând în cele din urmă la diversitatea de matrice morale care împânzesc lumea în prezent.

Am început cu analiza unei liste a virtuţilor din întreaga lume. Virtuţile sunt construcţii sociale. Virtuţile inoculate copiilor din zonele afectate de conflicte militare sunt diferite de cele învăţate de copiii dintr-o zonă rurală, predominant agricolă sau din zonele moderne şi puternic industrializate. Există întotdeauna un grad de suprapunere între aceste liste, însă chiar şi atunci sunt diverse nuanţe de interpretare. Buddha, Iisus şi Mahomed vorbesc tustrei despre compasiune, însă în feluri oarecum diferite.[28] Cu

toate acestea, atunci când vezi că un anumit fel de blândeţe, de corectitudine şi de credinţă este apreciat în majoritatea culturilor, începi să te întrebi dacă nu cumva există nişte receptori sociali general umani de nivel redus (asemănători receptorilor gustativi) care îi ajută pe oameni să observe cu uşurinţă mai degrabă anumite tipuri de interacţiune socială decât altele.

Ca să facem o analogie asemenea celei cu papilele gustative: majoritatea culturilor au una sau mai multe băuturi dulci care sunt consumate pe scară largă – obţinute de obicei din fructe locale sau, în ţările puternic dezvoltate, din zahăr şi câţiva aditivi. Ar fi ridicol să ne închipuim că există receptori gustativi separaţi pentru gustul de mango, mere, Coca-Cola şi Fanta. Aici vorbim de un singur receptor major – cel care detectează gustul dulce –, iar fiecare cultură a inventat diverse moduri de a-l stimula.[29] Dacă un antropolog ne spune că un trib de eschimoşi nu are astfel de băuturi, asta nu înseamnă că acestora le lipseşte receptorul gustului dulce; înseamnă doar că bucătăria eschimoşilor nu face uz de acest gust, din motivul evident că, până nu demult, ei nu aveau acces la fructe. Iar atunci când primatologii ne spun că cimpanzeilor şi maimuţelor bonobo le plac fructele la nebunie şi că se străduiesc să-şi îndeplinească sarcinile în laborator pentru a obţine o gură de Coca-Cola, argumentul care dovedeşte existenţa unui receptor nativ al gustului de dulce devine cu atât mai puternic.

Scopul meu era acela de a găsi legături între virtuţi şi teoriile evoluţioniste consacrate. Nu doream să fac greşeala clasică a cercetătorilor evoluţionişti amatori, aceea de a alege o trăsătură şi apoi de a întreba: „Oare îmi pot imagina o povestire despre felul în care această trăsătură ar fi putut fi odinioară adaptivă?” Răspunsul la această întrebare este întotdeauna da, pentru că raţiunea

ne poate duce oriunde dorim. Oricine are acces la un fotoliu se poate aşeza şi poate ţese ceea ce Rudyard Kipling a numit „povestiri uite-aşa” (*just-se stories*) – povestiri imaginare despre cum i-a apărut cămilei cocoaşa şi elefantului trompa. Scopul meu, în schimb, era de a identifica cele mai clare legături dintre două domenii pe care le respectam profund: antropologia şi psihologia evoluţionistă.

Teoria fundamentelor morale

Am făcut echipă cu Craig Joseph, un prieten din anii petrecuţi la Universitatea din Chicago şi care lucrase, de asemenea, cu Shweder. Cercetările lui Craig vizau noţiunea de virtute în comunitatea musulmană din Egipt şi din Statele Unite.

Am împrumutat ideea de „modularitate” de la Dan Sperber şi Lawrence Hirschfeld30, specialişti în antropologie cognitivă. Modulele sunt ca nişte comutatoare mici în creierul tuturor animalelor. Acestea sunt activate de tipare care au fost importante pentru supravieţuire într-o anumită nişă ecologică şi, atunci când este detectat un astfel de tipar, ele trimit un semnal care modifică (în cele din urmă) comportamentul animalului într-un mod (de obicei) adaptiv. De exemplu, majoritatea animalelor reacţionează prin teamă prima dată când văd un şarpe, pentru că în creierele lor se află anumite circuite de neuroni care funcţionează ca nişte detectoare de şerpi.31 Aşa cum arată Sperber şi Hirschfeld:

Un modul cognitiv evoluat – de exemplu un detector de şerpi, un dispozitiv de recunoaştere facială [...] – este o adaptare la o gamă de fenomene care prezintă probleme sau oportunităţi în mediul ancestral al speciilor. Funcţia sa este aceea de a prelucra un anumit tip de stimuli sau informaţii – de exemplu şerpi sau fizionomii umane.

Era o descriere perfectă a felului în care ar fi arătat

„receptorii gustativi” morali universali. Aceştia ar fi fost o acomodare la ameninţările şi oportunităţile prezente în viaţa socială, atrăgând atenţia oamenilor asupra anumitor tipuri de fapte (precum cruzimea sau lipsa de respect) şi declanşând reacţii intuitive imediate sau poate chiar emoţii specifice (precum empatia sau furia).

Această abordare era exact ceea ce aveam nevoie pentru a explica învăţarea şi variaţiile culturale. Sperber şi Hirschfeld fac deosebirea între mecanismele *iniţiale* de declanşare a unui modul şi cele *actuale*.[32] Mecanismele iniţiale reprezintă setul de obiecte pentru care a fost conceput modulul[33] (de exemplu, întregul grup al şerpilor este declanşatorul modulului de detectare a şerpilor). Mecanismele de declanşare actuale sunt toate lucrurile din lume care îl pot activa (inclusiv şerpi reali sau de jucărie, beţe curbate şi funii groase, care s-ar putea să vă sperie dacă le vedeţi în iarbă). Modulele greşesc uneori, iar multe animale au dezvoltat anumite abilităţi pentru a exploata greşelile altor animale. De exemplu, musca sirfidă a dezvoltat dungi galbene şi negre, ajungând să semene cu o viespe şi declanşând astfel modulul de evitare a viespilor din creierul anumitor păsări, cărora le-ar plăcea altminteri să mănânce aceste insecte.

Variaţiile culturale în moralitate pot fi explicate parţial prin faptul că aceste culturi pot atrofia sau amplifica mecanismele actuale de declanşare a oricărui modul. De exemplu, în ultimii cincizeci de ani, oamenii din majoritatea societăţilor occidentale au început să simtă compasiune la vederea suferinţei mai multor specii de animale şi să fie dezgustaţi de tot mai puţine feluri de comportament sexual. Mecanismele actuale se pot schimba într-o singură generaţie, deşi evoluţiei genetice i-ar trebui multe generaţii pentru a modifica structura modulului şi mecanismele iniţiale de declanşare.

Mai mult, în orice cultură, numeroase controverse morale implică moduri diferite de asociere a unui comportament cu un modul moral. Ar trebui oare ca părinţii şi profesorii să-i altoiască pe copii când sunt obraznici? În partea stângă a spectrului politic, bătaia declanşează de obicei judecăţi legate de cruzime şi opresiune. În partea dreaptă, ea este legată uneori de judecăţi privind aplicarea strictă a regulilor, mai ales a celor privitoare la respectul pentru părinţi şi pentru profesori. Astfel încât, chiar dacă avem cu toţii acelaşi set de module cognitive, putem asocia anumite acţiuni cu aceste module în atâtea feluri, încât putem construi matrice morale total diferite pe acelaşi set restrâns de fundamente.

Craig şi cu mine am încercat să identificăm cei mai potriviţi candidaţi care să constituie module cognitive universale pe care civilizaţiile îşi pot construi matricele morale. Prin urmare, abordarea noastră a fost numită Teoria Fundamentelor Morale.[34] Aceasta a fost creată prin identificarea problemelor adaptive ale vieţii sociale despre care specialiştii în psihologia evoluţionistă au scris adeseori, asociindu-le cu virtuţi care se regăsesc într-o anumită formă în majoritatea culturilor.[35]

	Grijă/ vătămare	Corectitudine/ înşelăciune	Loialitate/ trădare	Autoritate/ subminare	Caracter sacru/ degradare
Problemă adaptivă	Protejează şi îngrijeşte copiii	Profită de beneficiile parteneriatelor	Formează coaliţii puternice	Creează relaţii benefice în interioru	Evită contaminarea

				l ierarhiilor	
Mecanisme iniţiale de declanşare	Suferinţă, neputinţă sau nevoie exprimată de copil	Înşelăciune, cooperare, minciună	Ameninţare sau provocare a grupului	Semne de dominaţie şi de supunere	Deşeuri, bolnavi
Mecanisme actuale de declanşare	Pui de focă, personaje drăgălaşe din desene animate	Fidelitatea în căsnicie, automate defecte	Echipe sportive, ţări	Şefi, specialişti recunoscuţi	Idei tabu (comunism, rasism)
Emoţii caracteristice	Compasiune	Furie, recunoştinţă, vină	Mândrie de grup, furie împotriva trădătorilor	Respect, teamă	Dezgust
Virtuţi relevante	Grijă, blândeţe	Corectitudine, justiţie, încreder	Loialitate, patriotism, sacrifici	Supunere, consideraţie	Temperanţă, castitate, milă,

		e	u de sine		curăţenie

Figura 6.2. *Cele cinci fundamente ale moralităţii* (*prima variantă*).

Cel mai clar s-au evidenţiat cinci probleme adaptive: grija faţă de copiii vulnerabili, formarea de parteneriate cu străinii pentru a profita de beneficii reciproce, formarea de coaliţii pentru a concura cu alte coaliţii, negocierea ierarhiilor profesionale şi protejarea personală şi a familiei de paraziţi şi agenţi patogeni care se răspândesc foarte repede atunci când oamenii trăiesc foarte aproape unul de celălalt (voi prezenta şi cel de-al şaselea fundament – Libertate/oprimare – în capitolul 8).

În figura 6.2 am trasat câte o coloană pentru fiecare dintre cele cinci fundamente propuse iniţial.36 Primul rând evidenţiază problemele adaptive. Dacă strămoşii noştri s-au confruntat cu acestea timp de sute de mii de ani, atunci selecţia naturală i-ar ajuta pe cei ale căror module cognitive i-au ajutat să le înfrunte – rapid şi intuitiv – în comparaţie cu cei care au trebuit să se bazeze pe inteligenţa lor generală (călăreţul) pentru a rezolva problemele recurente. Cel de-al doilea rând enumeră mecanismele iniţiale de declanşare – adică acele tipare sociale pe care ar trebui să le detecteze un astfel de modul. (Observaţi că fundamentele sunt de fapt *seturi* de module care conlucrează pentru a rezolva o problemă adaptivă.) 37 Cel de-al treilea rând enumeră câteva mecanisme actuale de declanşare – acele lucruri care declanşează de fapt modulele relevante (uneori din greşeală) pentru oamenii din societatea occidentală modernă. Cel de-al patrulea rând enumeră anumite emoţii care fac parte din reacţiile fiecărui fundament, sau cel puţin atunci când acel fundament este puternic activat. Cel de-al cincilea rând prezintă unele dintre virtuţile pe care le

enumerăm atunci când vorbim despre oameni care declanşează în mintea noastră un anumit „gust” moral.

Voi vorbi în detaliu despre fiecare fundament în capitolul următor. Acum însă vreau doar să vă demonstrez teoria folosind fundamentul Grijă/vătămare. Imaginaţi-vă că aveţi un fiu de patru anişori, care este dus la spital pentru a fi operat de apendicită. Vi se permite să urmăriţi procedura din spatele unui perete de sticlă. Fiului dumneavoastră i se aplică anestezia generală şi-l vedeţi cum zace inconştient pe masa de operaţie. Vedeţi apoi cum bisturiul chirurgului îi străpunge abdomenul. Veţi simţi oare un sentiment de uşurare, ştiind că i se face în cele din urmă operaţia care îi va salva viaţa? Sau veţi simţi o durere atât de mare, încât va trebui să vă feriţi privirea? Dacă „dolorii” (durerea) vă depăşesc „hedonii” (plăcerea), atunci reacţia pe care o aveţi este iraţională din punct de vedere utilitarist, însă e perfect normală ca rezultat al unui modul. Reacţionăm emoţional în faţa violenţei sau a suferinţei, mai ales atunci când este implicat un copil, şi mai ales propriul copil. Reacţionăm chiar şi atunci când suntem conştienţi că nu este vorba de violenţă şi el nu suferă în niciun fel. E precum iluzia Müller – Lyer: vom vedea întotdeauna o linie mai lungă, chiar şi atunci când suntem conştienţi că liniile au exact aceeaşi lungime.

Pe măsură ce priviţi operaţia, observaţi două asistente care iau parte la operaţie – una mai în vârstă, cealaltă mai tânără. Ambele sunt foarte atente la procedură, însă cea mai în vârstă vă mângâie uneori fiul pe cap, ca şi cum ar încerca să-l liniştească. Asistenta mai tânără e complet absorbită de operaţia în sine. Să presupunem, de dragul discuţiei, că există dovezi concludente că pacienţii aflaţi sub anestezie totală nu aud şi nu simt nimic. Dacă ar fi aşa, ce reacţie aţi avea la vederea celor două asistente? Dacă sunteţi utilitarist, n-ar

trebui să aveţi vreo preferinţă. Acţiunea asistentei mai în vârstă nu a redus prin nimic suferinţa copilului şi nici nu a îmbunătăţit cu ceva rezultatul operaţiei. Dacă sunteţi un adept al lui Kant, veţi fi la fel de indiferent faţă de faptele ei. Ea pare să fi acţionat inconştient sau (chiar mai rău, din punctul de vedere al lui Kant) cum a simţit. Nu a acţionat în virtutea credinţei într-un principiu universal. Însă, dacă sunteţi un adept al lui Hume, atunci este perfect normal să o preferaţi şi să o lăudaţi pe asistenta mai în vârstă. A dus virtutea îngrijirii la un asemenea nivel, încât e un lucru pe care-l face automat şi fără efort, chiar şi atunci când nu are niciun efect. Este o maestră a îngrijirii, ceea este o calitate lăudabilă şi extraordinară pentru o asistentă. Are un gust plăcut.

Pe scurt

Cel de-al doilea principiu al psihologiei morale este: *Moralitatea este mai mult decât vătămare sau corectitudine*. În acest capitol am început să spun exact ce anume este mai mult.

În multe privinţe, moralitatea este asemenea gustului – o analogie făcută cu mult timp în urmă de către Hume şi Mencius.

Deontologia şi utilitarismul sunt moralităţi „ale unui singur receptor” care pot plăcea mai mult celor care sunt buni sistematizatori, dar au o capacitate scăzută de a empatiza.

Pentru psihologia morală actuală, abordarea etică pluralistă, sentimentalistă şi naturalistă a lui Hume este mai promiţătoare decât utilitarismul sau deontologia. Un prim pas în rezumarea proiectului lui Hume ar fi să identificăm receptorii gustativi ai minţii moraliste.

Modularitatea ne ajută să identificăm receptorii nativi şi felul în care aceştia declanşează o varietate de percepţii iniţiale care se dezvoltă în moduri culturale

diferite.

Cinci receptori gustativi adecvaţi pentru mintea moralistă sunt: grija, corectitudinea, loialitatea, autoritatea şi caracterul sacru.

În psihologie, teoriile sunt uşoare. Oricine le poate inventa. Însă progresul intervine atunci când teoriile sunt testate, susţinute şi corectate de dovezi empirice, mai ales atunci când o teorie se dovedeşte utilă – de exemplu, dacă îi ajută pe oameni să înţeleagă de ce jumătate dintre concetăţenii lor par să trăiască într-un univers moral total diferit. Exact asta s-a întâmplat mai departe.

7

Fundamentele morale ale politicii

În spatele fiecărui act de altruism, eroism şi decenţă umană veţi găsi fie egoism, fie prostie. Cel puţin aceasta este părerea multor specialişti în ştiinţe sociale care au acceptat ideea că *Homo sapiens* este de fapt *Homo economicus*) „Omul economic” este o creatură simplă, care ia toate deciziile în viaţă ca şi cum s-ar afla într-un supermarket, cu destul de mult timp la dispoziţie ca să compare diversele borcane cu gem de mere. Dacă aceasta este şi părerea dumneavoastră despre natura umană, atunci este uşor să concepem modele matematice de comportament, pentru că va fi vorba de un singur principiu de bază: interesul personal. Oamenii acţionează astfel încât să obţină cele mai multe beneficii cu cel mai redus cost.

Pentru a vedea cât de greşită este această abordare, răspundeţi la cele zece întrebări din figura 7.1. *Homo economicus* va pune un anumit preţ pe acţiunea de a-şi înfige un ac în braţ, şi un altul, mai scăzut, sau zero, pe celelalte nouă acţiuni, dintre care niciuna nu-l răneşte în mod direct, dar nici nu-l costă nimic.

Mai importante decât numerele pe care le-aţi notat

sunt comparaţiile dintre coloane. *Homo economicus* va considera că acţiunile din coloana B provoacă aceeaşi aversiune ca acţiunile din coloana A. Dacă acţiunile din coloana B vi s-au părut mai nocive decât echivalentele din coloana A, atunci felicitări, sunteţi o fiinţă umană, nu fantasma unui economist. Vă preocupă şi lucruri aflate dincolo de sfera îngustă a interesului personal. Aveţi un set de fundamente morale.

Cât ar trebui să vă plătească cineva pentru a face următoarele acţiuni? Presupuneţi că veţi fi plătit în secret şi că ulterior nu vor exista niciun fel de consecinţe negative sociale sau legale. Răspundeţi scriind un număr de la o la 4 după fiecare faptă, unde:

O = o $ o fac gratis
1 = 100 $
2 = 10.000 $
3 = 1.000.000 $
4 = nu aş face asta pentru nicio sumă de bani

Coloana A	Coloana B
Ia. Înfigeţi un ac hipodermic steril în propriul braţ.	Ib. Înfigeţi un ac hipodermic steril în braţul unui copil pe care nu-l cunoaşteţi.
2 a. Acceptaţi un televizor cu plasmă pe care doreşte să vi-l dea un prieten. Ştiţi că prietenul a primit televizorul cu un an în urmă, când compania care l-a fabricat i l-a trimis acestuia din	2 b. Acceptaţi un televizor cu plasmă pe care doreşte să vi-l dea un prieten. Ştiţi că prietenul a cumpărat televizorul cu un an în urmă de la un hoţ care îl furase de la o familie foarte înstărită.

greşeală şi fără niciun cost.	
3 a. Aduceţi o critică propriei ţări (ceva ce credeţi că e adevărat), sunând anonim la o emisiune de radio în direct în propria ţară.	3 b. Aduceţi o critică propriei ţări (ceva ce credeţi că e adevărat), sunând anonim la o emisiune de radio în direct, în altă ţară.
4 a. Vă pălmuiţi un prieten (cu permisiunea lui) ca parte a unei farse amuzante.	4 b. Vă pălmuiţi tatăl (cu permisiunea lui) ca parte a unei farse amuzante.
5 a. Asistaţi la o piesă avangardistă scurtă în care actorii se comportă prosteşte timp de treizeci de minute, nereuşind să rezolve probleme simple şi căzând în mod repetat pe scenă.	5 b. Asistaţi la o piesă avangardistă scurtă în care actorii se comportă ca nişte animale timp de treizeci de minute, târându-se goi pe scenă şi ţipând ca nişte cimpanzei.
Total coloana A:	Total coloana B:

Figura 7.1. *Ce preţ aveţi*?

Am scris aceste cinci perechi de acţiuni astfel încât coloana B să vă declanşeze o reacţie intuitivă pentru fiecare dintre principii, ca şi cum v-aţi pune pe limbă un fir de sare sau de zahăr. Cele cinci rânduri ilustrează încălcări ale Grijii (vătămarea unui copil), Corectitudinii (profitul de pe urma pierderii nemeritate a altcuiva), Loialităţii (critici

aduse propriei ţări în faţa străinilor), Autorităţii (lipsa de respect faţă de propriul tată) şi Caracterului sacru (adoptarea unui comportament degradant sau dezgustător).

În restul capitolului voi descrie aceste fundamente şi felul în care au devenit parte a naturii umane. Vă voi arăta că ele sunt aplicate în mod diferit şi în măsuri diferite, pentru a susţine matricele politice de stânga şi de dreapta.

Observaţie privind caracterul înnăscut

Înainte era destul de riscant ca un om de ştiinţă să afirme că orice caracteristică a comportamentului uman este înnăscută. Pentru a argumenta astfel de afirmaţii, trebuia să demonstrezi că o caracteristică era intrinsecă, neschimbată de experienţă şi prezentă în toate culturile. Dacă aplicăm această definiţie, atunci nu sunt prea multe caracteristici înnăscute, în afara câtorva reflexe din copilărie, precum felul acela drăgălaş în care un copilaş îşi strânge mâna în jurul degetului pe care i-l întinzi. Dacă aţi sugera că alte gesturi mai complexe decât acesta ar fi înnăscute – mai ales o diferenţă dintre sexe –, vi s-ar spune că există undeva în lume un trib unde nu se manifestă acea caracteristică şi, prin urmare, nu este înnăscută.

Din anii ’70 am progresat vizibil în înţelegerea modului în care funcţionează creierul, iar acum ştim că anumite caracteristici pot fi înnăscute fără să fie intrinseci sau universal valabile. După cum explică Gary Marcus, specialist în neuroştiinţe, „natura îi dăruieşte nou-născutului un creier deosebit de complex, însă unul care trebuie să fie considerat mai degrabă *pregătit pentru instalare* – flexibil şi supus schimbărilor –, şi nu *gata instalat*, fixat şi de neschimbat” [2].

Marcus propune apoi o analogie mai bună pentru înlocuirea diagramelor de instalare: creierul este precum o carte, prima schiţă fiind scrisă de gene în timpul

dezvoltării în uter. La naştere, capitolele nu sunt finalizate, unele dintre ele fiind doar nişte scheme grosiere care urmează să fie completate în timpul copilăriei. Însă niciun capitol – fie el sexualitatea, limbajul, referinţele culinare sau moralitatea – nu constă doar în pagini albe pe care societatea să poată înscrie orice set posibil de cuvinte. Analogia lui Marcus duce la cea mai bună definiţie a caracterului înnăscut pe care am văzut-o vreodată:

Natura oferă o primă variantă, care va fi apoi revizuită de experienţă; [...] „inerent” nu înseamnă nemaleabil; înseamnă „organizat *înainte de* experienţă” 3.

Lista celor cinci fundamente morale a fost prima mea încercare de a explica felul în care mintea moralistă este „organizată înainte de experienţă”. Însă Teoria Fundamentelor Morale încearcă să explice şi felul în care este revizuită acea primă schiţă în timpul copilăriei pentru a duce în cele din urmă la diversitatea tipurilor de moralitate pe care le regăsim în toate culturile lumii – şi în mediul politic.

I. *Fundamentul Grijă/vătămare*

Reptilele au prostul renume de a fi reci – nu doar cu sânge rece, dar şi insensibile. Unele femele rămân lângă pui pentru a-i apăra chiar şi după ce aceştia eclozează, însă la majoritatea speciilor ele pleacă. Astfel că, atunci când primele mamifere au început să-şi alăpteze puii, rolul mamei a devenit cu mult mai important. Femelele nu mai făceau zeci de pui, sperând apoi că măcar câţiva vor supravieţui singuri.

Mamiferele îşi asumă mai puţine riscuri şi investesc mai mult în cei din jur, fiind astfel nevoite să-şi îngrijească şi să-şi hrănească puii mai mult timp. Primatele îşi asumă şi mai puţine riscuri şi investesc şi mai mult în familie. Iar bebeluşii, ale căror creiere sunt atât de mari, încât trebuie să fie născuţi cu un an înainte de a putea merge, sunt atât

de importanţi, încât o femeie aproape că nu-şi poate asuma acest risc de una singură. Ea are nevoie de ajutor în ultimele luni de sarcină, apoi pentru a naşte copilul, pentru a-l hrăni şi a-l îngriji timp de mai mulţi ani după naştere. Dat fiind acest uriaş pariu, există o imensă presiune pe adaptare: copilul – vulnerabil şi costisitor – trebuie îngrijit, apărat, ţinut în viaţă şi ferit de rele.

Nici nu se pune problema ca instinctul matern să fie un capitol gol în marea carte a naturii umane, mamele urmând să înveţe totul de la alţii sau din propriile încercări şi eşecuri. Mamele care au din naştere o sensibilitate crescută la suferinţa, necazul sau nevoile altora sunt mult mai capabile decât femeile mai puţin sensibile la aceste lucruri.

Şi nu doar mamele au nevoie de abilităţi înnăscute. Dat fiind numărul de oameni care îşi investesc toate resursele în copii, evoluţia a favorizat femeile şi (într-o mai mică măsură) bărbaţii care au reacţii automate la semnele de suferinţă sau nevoie, precum plânsetele copiilor din apropiere (care, în vremurile de demult, făceau probabil parte din familie).4 Suferinţa propriilor copii este mecanismul iniţial de declanşare a unuia dintre modulele fundamentului Grijă. (Mă voi referi adesea la aceste fundamente folosind doar primul cuvânt – Grijă, în loc de Grijă/ vătămare.) Acest modul funcţionează cu celelalte module înru-dite5 pentru a îndeplini sarcina adaptivă de protejare şi îngrijire a copiilor.

Aceasta nu este doar o poveste de dragul de-a oferi o explicaţie, ci reformularea pe care am conceput-o în legătură cu teoria ataşamentului, o teorie bine argumentată, care defineşte sistemul prin care mamele şi copiii îşi modifică reciproc comportamentul, astfel încât copilul să se bucure de un amestec benefic de protecţie şi şanse de a explora lumea din jur în mod independent.6

Setul de mecanisme de declanşare a oricărui modul este deseori mult mai complex decât setul mecanismelor iniţiale. Fotografia din figura 7.2 ilustrează această afirmaţie în patru moduri. În primul rând, s-ar putea să vi se pară drăguţă. Dacă e aşa, e pentru că mintea vă este automat sensibilizată de anumite proporţii şi tipare care-i deosebesc pe copii de adulţi. Drăgălăşenia ne îndeamnă să îngrijim, să hrănim, să protejăm şi să interacţionăm.7 Îl face pe elefant să se încline. În al doilea rând, deşi nu e copilul vostru, veţi avea probabil o reacţie emoţională imediată, pentru că fundamentul Grijă poate fi declanşat de orice copil. În al treilea rând, prietenii fiului meu (Gogo şi Baby Gogo) vi se vor părea şi ei drăguţi, deşi nu sunt copii adevăraţi, dar au fost concepuţi în mod special de compania de jucării ca să vă sensibilizeze fundamentul Grijă. În al patrulea rând, Max îl iubeşte pe Gogo. Ţipă de fiecare dată când mă aşez din greşeală pe Gogo şi spune deseori „Eu sunt mămica lui Gogo”, pentru că sistemul său de ataşament şi fundamentul Grijă i se dezvoltă în mod normal.



Figura 7.2. *Baby Gogo, Max şi Gogo*



Figura 7.3. *Un mecanism iniţial de declanşare a fundamentului Grijă/vătămare*

Dacă aţi fost sensibilizat de fotografia unui copil care doarme cu două maimuţe de pluş, imaginaţi-vă cum v-aţi simţi dacă aţi vedea un copilaş sau un animal drăgălaş ameninţat cu violenţa, ca în figura 7.3.

Din punct de vedere evolutiv, nu ar trebui să vă pese ce se întâmplă cu fiul meu, Max, sau cu un copil înfometat dintr-o ţară îndepărtată, sau cu un pui de focă. Dar Darwin nu trebuie să explice de ce v-a curs *vreo* lacrimă. El trebuie doar să explice în primul rând de ce avem canale lacrimale, şi de ce uneori aceste canale se activează la vederea suferinţei altora.8 Darwin trebuie să explice mecanismele iniţiale de declanşare ale fiecărui modul. Mecanismele actuale se pot schimba foarte repede. În prezent, ne pasă de violenţa împotriva mai multor clase de victime decât cele la care erau sensibilizaţi bunicii noştri.9

Partidele politice şi grupurile de interese se străduiesc să facă din propriile preocupări mecanisme de

declanşare a





Figura 7.4. *Grija conservatorilor şi cea a liberalilor* modulelor noastre morale. Ei trebuie să vă activeze cel puţin unul dintre fundamentele morale pentru a vă obţine votul, banii sau timpul.10 De exemplu, figura 7.4 înfăţişează două maşini pe care le-am fotografiat în Charlottesville. Ce puteţi ghici despre preferinţele politice ale şoferilor?

Autocolantele de pe maşini sunt adesea însemne

tribale; fac publicitate echipelor pe care le susţinem, inclusiv echipelor sportive, universităţilor sau trupelor rock. Şoferul maşinii cu „Save Darfur" („Salvaţi Darfur") anunţă că el este în echipa liberală. Ştiţi acest lucru intuitiv, dar eu vă pot da un motiv mai formal: matricea orală a liberalilor din America şi de pretutindeni pune mai mult accent pe fundamentul Grijă decât matricele conservatorilor, iar acest şofer a ales mesajul care-i îndeamnă pe oameni să protejeze victimele nevinovate.11 Şoferul nu are niciun fel de relaţie cu aceste victime, ci încearcă să vă determine să faceţi corelaţia dintre Darfur şi consumul de carne cu intuiţiile generate de propriul fundament Grijă.

A fost greu să găsesc astfel de mesaje legate de compasiune în rândul conservatorilor, însă maşina cu „Wounded Warrior" („Războinicul rănit") este un exemplu în acest sens. Şi acest şofer încearcă să vă sensibilizeze, însă compasiunea conservatorilor este oarecum diferită – nu e direcţionată către animale sau către oameni din alte ţări, ci către cei care s-au sacrificat pentru binele grupului.12 Nu este un mesaj universal, ci unul mai degrabă local şi amestecat cu loialitatea.

2. *Fundamentul Corectitudine/înşelăciune*

Să presupunem că un coleg de serviciu se oferă să vă preia sarcinile timp de cinci zile ca să vă prelungiţi astfel vacanţa din Caraibe cu încă o săptămână. Cum v-aţi simţi? *Homo economi-cus* ar simţi plăcere pură, de parcă ar fi primit o sacoşă cu alimente gratis. Însă noi, ceilalţi, ştim că sacoşa nu este gratis, ci o mare favoare, iar colegul nu va fi răsplătit cu o simplă sticlă de rom pe care i-aţi dărui-o la întoarcere. Dacă îi acceptaţi oferta, o veţi face cu o avalanşă de cuvinte de recunoştinţă, cu laude pentru bunăvoinţa sa şi cu promisiunea de a-i întoarce favoarea atunci când va pleca şi el în vacanţă.

Teoreticienii evoluţionişti definesc adesea genele ca fiind „egoiste”, aceasta însemnând că ele îl vor încuraja pe un animal să facă lucruri care vor facilita răspândirea aceloraşi gene. Însă una dintre cele mai importante descoperiri privind originile moralităţii este aceea că genele „egoiste” pot crea fiinţe generoase, atâta timp cât respectivele fiinţe sunt selective în generozitatea pe care o manifestă. Altruismul manifestat faţă de cei cu care suntem înrudiţi nu este ceva surprinzător. Pe de altă parte, altruismul manifestat faţă de ceilalţi a fost una dintre cele mai de nedesluşit enigme din istoria cercetărilor evoluţioniste.13 Un mare pas înainte în rezolvarea acesteia a fost făcut în 1971, când Robert Trivers a publicat teoria sa privind altruismul reciproc.14

Trivers a observat că evoluţia ar putea crea altruişti într-o specie în care indivizii şi-ar putea aminti interacţiunile cu ceilalţi, limitându-şi apoi generozitatea la cei capabili să-i întoarcă favoarea. Noi, oamenii, suntem exact o astfel de specie. Trivers a sugerat că oamenii au dezvoltat un set de emoţii morale care ne fac să jucăm „după faptă şi răsplată”. Suntem de obicei amabili cu cei pe care îi întâlnim prima dată. După aceea însă suntem selectivi: cooperăm cu cei care au fost, la rândul lor, amabili cu noi, şi îi evităm pe cei care au profitat de generozitatea noastră.

Viaţa omului reprezintă un şir de oportunităţi de cooperare cu beneficii reciproce. Dacă ştim cum să ne jucăm cartea, putem coopera cu alţii pentru a ne mări partea de turtă pe care o vom împărţi în cele din urmă. Vânătorii cooperează pentru a doborî prada pe care nimeni n-ar putea-o prinde singur. Vecinii au grijă de casele celorlalţi şi fac schimb de unelte. Colegii de serviciu îşi acoperă schimbul unul altuia. Timp de milioane de ani, strămoşii noştri s-au confruntat cu problema adaptivă de a

obţine beneficii fără a se lăsa păcăliţi. Cei ale căror emoţii morale i-au îndemnat să se ghideze după principiul „după faptă şi răsplată” s-au bucurat mai mult de aceste beneficii decât cei care au abordat o altă strategie, cum ar fi „ajută-i pe cei care au nevoie” (care duce la exploatare), sau „ia fără să dai înapoi” (care funcţionează o singură dată; după aceea, nimeni nu va mai fi dispus să împartă nimic cu tine).15 Mecanismele iniţiale de declanşare a modulului Corectitudine sunt actele de cooperare sau de egoism pe care ceilalţi le manifestă faţă de noi. Simţim plăcere, simpatie şi prietenie atunci când oamenii ne arată că ne vor întoarce cu siguranţă favorul. Simţim furie, dispreţ şi uneori chiar dezgust când ceilalţi încearcă să ne păcălească sau să profite de pe urma noastră.16

Mecanismele actuale ale modulului Corectitudine includ mult mai multe lucruri care au devenit legate cultural şi politic de dinamica reciprocităţii şi a înşelăciunii. La stânga, avem preocupări legate de egalitate şi justiţie socială, bazate parţial pe fundamentul Corectitudine – grupurile bogate şi puternice sunt acuzate de câştiguri obţinute din exploatarea celor de jos, fără să-şi fi plătit „partea ce le revine” din impozite. Aceasta este una dintre temele majore ale mişcării Occupy Wall Street, pe care am vizitat-o în octombrie 2011 (vezi figura 7.5).17 La dreapta, susţinătorii mişcării Tea Party* sunt la fel de preocupaţi de corectitudine. Ei îi califică pe democraţi drept „socialişti” care iau banii muncitorilor americani şi îi dau celor leneşi (inclusiv celor care primesc ajutor social sau de şomaj) şi imigranţilor ilegali (sub forma asigurărilor medicale şi educaţiei gratuite).18

Tuturor le pasă de corectitudine, însă există două tipuri majore. La stânga, corectitudinea implică adesea egalitatea, însă la dreapta aceasta înseamnă proporţionalitate – oamenii ar trebui să fie recompensaţi în

funcţie de contribuţia lor, chiar dacă acest lucru garantează inegalităţi.

— Mişcare politică din Statele Unite cunoscută pentru poziţia conservatoare, contestatară, populară, de tip libertarian, care se opune statului federal şi impozitelor sale. Numele său face aluzie la „Taxed Enough Already” (avem deja destule taxe) şi la Boston Tea Party (1773), protest american împotriva taxelor impuse de Marea Britanie (n.ed.).

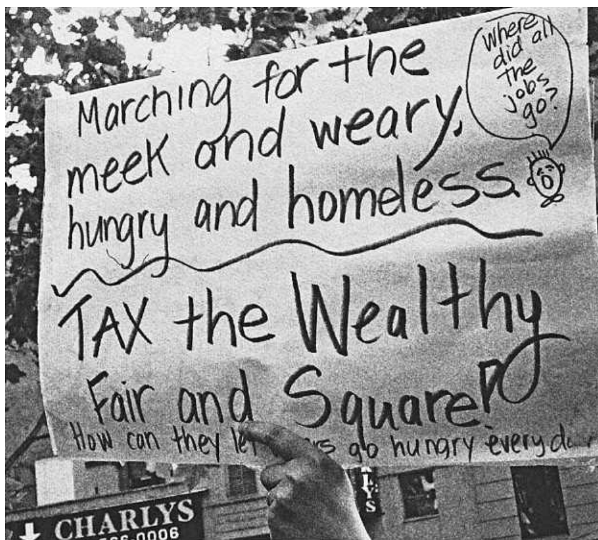




Figura 7.5. *Corectitudine de stânga şi de dreapta*. Sus: pancartă a mişcării Occupy Wall Street, Zuccotti Park, New York. Jos: pancartă a mişcării Tea Party, Washington DC (fotografie de Emily Ekins). Toţi cred că impozitele ar trebui să fie „corecte”.

3. *Fundamentul Loialitate/trădare*

În vara anului 1954, Muzafar Sherif a convins

douăzeci şi două de perechi de părinţi din clasa muncitoare să-i permită să le ia băieţii de doisprezece ani de pe cap timp de trei săptămâni. I-a dus pe băieţi într-o tabără de vară pe care o închiriase în Parcul Robbers Cave, în Oklahoma. Acolo, Sherif a efectuat unul dintre cele mai celebre studii din psihologia socială şi unul dintre cele mai utile pentru înţelegerea fundamentelor moralităţii. Sherif i-a dus pe băieţi în tabără în două grupuri de câte unsprezece, în două zile consecutive, şi i-a cazat în zone diferite ale parcului. În primele cinci zile, fiecare grup a crezut că este singur. Mai mult, au început să-şi delimiteze teritoriul şi să-şi contureze o identitate tribală.

Membrii unui grup s-au autointitulat „Zgomotoşii”, iar celălalt grup şi-a luat numele de „Vulturii”. Zgomotoşii au descoperit o zonă bună de scăldat pe cursul râului, mai sus de zona în care se afla tabăra, şi, după prima baie, au adus câteva îmbunătăţiri, ca amenajarea unei cărări pietruite până la apă. Au proclamat apoi zona ca fiind sub stăpânirea lor, folosind-o ca propria ascunzătoare la care mergeau în fiecare zi. Într-o zi, Zgomotoşii au fost descumpăniţi să descopere pahare de plastic în zonă (pe care de fapt chiar ei le lăsaseră în urmă); s-au înfuriat apoi că „străinii” le folosiseră locul de scăldat.

Prin consens, fiecare grup şi-a ales un lider. Atunci când discutau ce urmează să facă, toţi băieţii sugerau diverse idei. Însă atunci când trebuiau să aleagă una dintre acele sugestii, liderul era cel care lua hotărârea. În fiecare grup au început să se contureze reguli, ritualuri şi identităţi distincte (Zgomotoşii sunt duri şi nu plâng niciodată; Vulturii nu înjură). Deşi se aflau acolo ca să se distreze şi deşi credeau că sunt singuri în pădure, fiecare grup a ajuns să facă genul de lucruri care ar fi fost utile dacă ar fi trebuit să se confrunte cu un grup rival care ar fi

pretins acelaşi teritoriu. Ceea ce s-a şi întâmplat.

În ziua a şasea a studiului, Sherif i-a lăsat pe Zgomotoşi să se apropie îndeajuns de terenul de baseball ca să audă că alţii – Vulturii – se aflau acolo, deşi Zgomotoşii îl proclamaseră al lor. Zgomotoşii l-au rugat apoi pe consilierul taberei să-i lase să-i provoace pe Vulturi la un meci de baseball. Aşa cum plănuise de la bun început, Sherif a organizat astfel un turneu de o săptămână cu competiţii sportive şi concursuri de cercetaşi. Din acel moment, spune Sherif, „toate activităţile care acum ar fi putut deveni competitive (ridicarea unui cort, meciul de baseball etc.) au devenit cu mult mai performante şi mai eficiente” 19. Comportamentul tribal s-a amplificat. Ambele tabere au creat steaguri şi le-au înfipt în teritoriile disputate. Şi-au distrus apoi unii altora steagurile, şi-au atacat şi vandalizat dormitoarele, şi-au aruncat reciproc injurii, au construit arme (ciorapi umpluţi cu pietre) şi ar fi ajuns la o bătălie în toată regula dacă nu ar fi intervenit consilierii taberelor.

Recunoaştem cu toţii această imagine a copilăriei. Mintea bărbaţilor are aparent un caracter tribal înnăscut – adică este structurată înaintea experienţei, astfel încât băieţilor şi bărbaţilor le *place* să facă genul de lucruri care duc la coeziunea grupului şi la câştigarea conflictelor dintre grupuri (inclusiv în război).20 Loialitatea contează foarte mult pentru ambele sexe, deşi pentru băieţi obiectul acesteia sunt echipele şi coaliţiile, în opoziţie cu relaţia dintre două persoane, care primează în rândul fetelor.21

În ciuda anumitor afirmaţii emise de antropologi în anii 1970, fiinţele umane nu sunt singura specie care se implică în războaie sau care-şi ucide familia. Se pare că şi cimpanzeii îşi apără teritoriul, atacă teritoriile rivale şi, dacă reuşesc, ucid masculii din grupul rival şi le acaparează teritoriile şi femelele. 22 Acum se pare, de

asemenea, că războiul a fost o constantă în rândul oamenilor cu mult înaintea cultivării pământului sau a existenţei proprietăţii private.23 Aşadar, timp de milioane de ani, strămoşii noştri s-au confruntat cu problema adaptivă a formării şi menţinerii coaliţiilor care i-ar fi ajutat să respingă atacurile grupurilor rivale. Suntem descendenţii unor membri de succes ai tribului, nu verii lor mai individualişti.

Numeroase sisteme psihologice au contribuit la conturarea tribalismului eficient şi la victorii în competiţiile dintre grupuri rivale. Fundamentul Loialitate/trădare e doar o parte din capacitatea noastră înnăscută de a ne confrunta cu problema adaptivă a formării de coaliţii strânse. Mecanismul iniţial de declanşare a fundamentului Loialitate este orice semn care ne indică cine face parte din echipă şi cine este trădător, mai ales atunci când propria echipă se confruntă cu o alta rivală. Însă, pentru că spiritul de trib ne place atât de mult, căutăm moduri de a forma grupuri şi echipe care se pot confrunta doar de dragul competiţiei. O mare parte a psihologiei competiţiilor sportive constă în lărgirea spectrului mecanismelor de declanşare a fundamentului Loialitate, astfel încât oamenii să se bucure de plăcerea de a se alia pentru a câştiga trofee inofensive. (Trofeul este dovada victoriei. Nevoia de a colecţiona trofee – inclusiv părţi din corpurile duşmanilor doborâţi – este un obicei răspândit în timpul conflictelor militare, chiar şi în cele actuale.) 24

Nu sunt sigur dacă proprietarul maşinii din figura 7.6 este bărbat, dar cred cu tărie că este republican, după cum reiese din alegerea sa de a decora maşina doar pe baza fundamentului Loialitate. Litera V de deasupra săbiilor încrucişate este simbolul echipelor sportive ale Universităţii din Virginia (Cavalerii), iar proprietarul a ales

să mai plătească încă 20$ pe an pentru a avea un număr de maşină personalizat cu însemnele steagului american („Old Glory”) şi ale unităţii Statelor Unite („United we stand”).

Dragostea faţă de coechipierii loiali este egalată doar de ura împărtăşită faţă de trădători, consideraţi adesea a fi cu mult mai periculoşi decât duşmanii. De exemplu, Coranul este plin de avertismente privind duplicitatea celor din afara grupului.



Figura 7.6. *O maşină decorată cu emblemele loialităţii şi un semn modificat pentru a respinge un tip de loialitate*.

mai ales a evreilor, însă, în ciuda acestui fapt, nu-i îndeamnă pe musulmani să-i ucidă pe evrei. Mai rău decât un evreu poate fi un apostat – un musulman care a trădat sau pur şi simplu a abandonat credinţa. Coranul îi îndeamnă pe musulmani să-i ucidă pe apostaţi, iar Allah însuşi promite că „îi vom lăsa să ardă în Foc; şi de fiecare dată când pieile lor se vor coace, le vom schimba cu alte piei, ca să guste chinul. Allah este Atotputernic [şi] Înţelept” 25. În mod similar, în *Infernul*, Dante le rezervă ultimul cerc al iadului – şi cea mai cruntă suferinţă – celor

care se fac vinovaţi de trădare. Cu mult mai gravă decât pofta carnală, decât lăcomia, violenţa sau chiar erezia este trădarea propriei familii, echipe sau naţiuni.

Date fiind aceste strânse legături cu iubirea şi ura, mai e de mirare că fundamentul Loialitate are un rol atât de important în politică? Stânga tinde spre universalism şi se distanţează de naţionalism[26], astfel încât uneori are dificultăţi în a trezi simpatia votanţilor care se bazează pe fundamentul Loialitate.

Într-adevăr, datorită puternicei adeziuni la fundamentul Grijă, liberalii americani manifestă adesea ostilitate faţă de politica externă a Statelor Unite. De exemplu, în ultimul an al mandatului preşedintelui american George W. Bush, cineva a vandalizat un semn de circulaţie ce semnaliza oprirea din apropierea casei mele (figura 7.6). Nu sunt sigur dacă vandalii resping echipele şi grupurile de orice fel, însă sunt sigur că respectivii sunt cu mult mai la stânga faţă de proprietarul maşinii cu numărul „OGLORY". Cele două fotografii înfăţişează afirmaţii opuse despre nevoia americanilor de a fi loiali echipei în perioada în care erau implicaţi în conflicte armate în Irak şi în Afghanistan. Activiştii liberali le permit adesea conservatorilor să coreleze liberalismul cu fundamentul Loialitate – dar nu într-un mod pozitiv. Titlul cărţii scrise de Ann Coulter în 2003 este elocvent: *Treason*: *Liberal Treachery from the Cold War to the War on Terrorism* (*Trădare*: *Înşelăciunea liberală de la Războiul Rece până la Războiul împotriva Terorismului*).[27]

4. *Fundamentul Autoritate/subminare*

Imediat după ce m-am întors din India, am stat de vorbă cu un şofer de taxi care mi-a spus că tocmai devenise tată. L-am întrebat dacă dorea să rămână în continuare în Statele Unite sau să se întoarcă în ţara sa de origine, Iordania. N-am să uit niciodată ce mi-a răspuns:

„O să ne întoarcem în Iordania, pentru că nu vreau să-mi aud fiul spunându-mi vreodată «du-te dracului»”. Bine, majoritatea copiilor americani n-o să le spună niciodată părinţilor asemenea vorbe, însă unii o vor face, iar mulţi alţii o vor face în mod indirect. Există diferenţe majore între culturi în ceea ce priveşte respectul cuvenit faţă de părinţi, profesori şi alţii aflaţi într-o poziţie de autoritate.

Dorinţa de a respecta relaţiile ierarhice este atât de adâncă, încât în mai multe limbi veţi regăsi coduri direct legate de aceasta.

În franceză, ca în multe alte limbi romanice, vorbitorii sunt forţaţi să hotărască dacă se vor adresa cuiva folosind forma de politeţe (*vous*) sau cea familiară (*tu*). Chiar şi în engleză, unde nu există un asemenea mod de adresare inclus în conjugarea verbului, se regăseşte sub o altă formă. Până nu demult, americanii se adresau necunoscuţilor şi superiorilor folosind titlul plus numele de familie (doamna Smith, doctorul Jones), în timp ce prietenilor şi subordonaţilor li se adresau folosindu-le prenumele. Dacă v-aţi simţit vreodată deranjat că un vânzător vi s-a adresat la persoana a doua singular, fără să-i fi permis acest lucru, sau dacă vi s-a părut ciudat atunci când o persoană mai în vârstă pe care o respectaţi v-a rugat să-i spuneţi pe numele mic, atunci aţi resimţit activarea unora dintre modulii care includ fundamentul Autoritate/subminare.

Modul evident de a reflecta asupra evoluţiei acestui ffundament implică cercetarea structurilor de putere sau a ierarhiilor dominaţie din rândul găinilor, câinilor, cimpanzeilor şi a multe alte specii care trăiesc în grupuri. Comportamentul indivizilor aflaţi în poziţii inferioare este asemănător în mai multe specii, pentru că funcţia lor este mereu aceeaşi – a părea supuşi, adică mici şi inofensivi. Refuzul de a recunoaşte semnele de autoritate şi de a se

comporta în consecinţă se finalizează de obicei cu o bătaie.

Până acum, acest argument nu aduce probabil cu o explicaţie promiţătoare a originii unui fundament „moral”; sună mai degrabă ca o istorie a oprimării celor slabi de către cei puternici. Dar autoritatea nu ar trebui să fie confundată cu puterea.28 Chiar şi în rândul cimpanzeilor, unde ierarhiile de dominaţie sunt într-adevăr bazate pe simpla putere şi pe capacitatea de a reacţiona în mod violent, masculul alfa îndeplineşte şi câteva funcţii benefice societăţii, ca preluarea „rolului de control” 29. Acesta rezolvă unele dispute şi suprimă majoritatea conflictelor violente care apar acolo unde nu există un mascul alfa recunoscut. După cum afirmă primatologul Frans de Waal: „Lipsa unui acord privind rangul şi respectul faţă de autoritate duce la indiferenţă faţă de regulile sociale, aşa cum v-ar confirma oricine a încercat vreodată să înveţe o pisică regulile simple ale casei”. 30

Această regulă a autorităţii este foarte vizibilă în triburi şi în civilizaţiile străvechi. Multe dintre primele texte de legi încep prin a corela domnia regelui cu voinţa divină, socotind că regele are responsabilitatea ordinii şi dreptăţii. Prima propoziţie din Codul lui Hammurabi (secolul al XVIII-lea î.e.n.) include următoarea clauză: „Apoi Anu şi Bel [doi zei] m-au strigat pe nume pe mine, Hammurabi, prinţul slăvit, cu teamă de Dumnezeu, să aduc legea dreptăţii pe pământ, să distrug răul şi răufăcătorii; astfel ca cei puternici să nu-i rănească pe cei slabi”. 31

Prin urmare, autoritatea umană nu constă doar în putere susţinută de ameninţarea forţei. Autorităţile îşi asumă responsabilitatea păstrării ordinii şi a dreptăţii. Bineînţeles, superiorii îşi exploatează adesea subordonaţii pentru propriul beneficiu, crezând că sunt perfect îndreptăţiţi. Însă, dacă dorim să înţelegem cum au evoluat civilizaţiile umane şi cum s-au răspândit pe întreaga

planetă în doar câteva mii de ani, va trebui să cercetăm îndeaproape rolul autorităţii în crearea ordinii morale.

Când am început studiile postuniversitare, împărtăşeam credinţa specific liberală că ierarhia = putere = exploatare = rău. Însă, atunci când am început să lucrez cu Alan Fiske, am descoperit că mă înşelasem. Teoria lui Fiske privind cele patru tipuri de relaţii sociale de bază include şi una numită „Clasificarea Autorităţii”. Bazându-se pe propriile cercetări de teren în Africa, Fiske a demonstrat că oamenii care relaţionează în acest fel au aşteptări care seamănă mai degrabă cu cele dintre părinţi şi copii decât cu cele dintre un dictator şi supuşii săi înfricoşaţi:

În Clasificarea Autorităţii, oamenii au poziţii asimetrice într-o ierarhie liniară în care subordonaţii consimt, respectă şi (poate) se supun, în timp ce superiorii au prioritate şi îşi asumă responsabilităţi „părinteşti” faţă de subordonaţi. Exemple sunt ierarhiile militare, [...] cinstirea străbunilor ([inclusiv] ofrande de respect filial în schimbul protecţiei şi întăririi regulilor) [şi] moralităţile religioase monoteiste [.]. Relaţiile de Clasificare a Autorităţii se bazează pe înţelegerea asimetriilor legitime, nu pe puterea coercitivă; ele nu sunt inerent abuzive.32

Fundamentul Autoritate, aşa cum l-am descris aici, este împrumutat direct de la Fiske. Acesta este mai complex decât celelalte, pentru că modulele sale sunt îndreptate în două direcţii – în sus, către superiori, şi în jos, către subordonaţi. Aceste module conlucrează pentru a le permite oamenilor să facă faţă problemei adaptive legate de construirea de relaţii benefice în cadrul ierarhiilor. Suntem descendenţii unor fiinţe care se pricepeau de minune la acest joc – să avanseze în ierarhie încercând să atragă de partea lor protecţia superiorilor şi loialitatea subordonaţilor.33

Mecanismele iniţiale de declanşare a unora dintre aceste module includ tipare de înfăţişare şi de comportament care deosebesc rangul superior de cel inferior. Întocmai ca cimpanzeii, oamenii identifică şi îşi amintesc cine îi este superior cui.34 Atunci când cei aflaţi într-o ordine ierarhică se comportă în moduri care neagă sau subminează acea ordine, sesizăm imediat, chiar dacă nu noi suntem cei direct afectaţi. Dacă autoritatea înseamnă asigurarea ordinii şi evitarea haosului, atunci fiecare are interesul să susţină ordinea existentă şi să se asigure că toţi ceilalţi îşi îndeplinesc obligaţiile care le-au fost atribuite.35

Aşadar, mecanismele actuale de declanşare a fundamentului Autoritate/subminare includ orice este perceput a fi un act de supunere, nesupunere, respect, lipsă de respect, ascultare sau răzvrătire faţă de autorităţile percepute a fi legitime. De asemenea, aceste mecanisme includ şi fapte care aparent subminează tradiţiile, instituţiile sau valorile percepute a oferi stabilitate. Ca şi în cazul fundamentului Loialitate, dreptei politice îi este mult

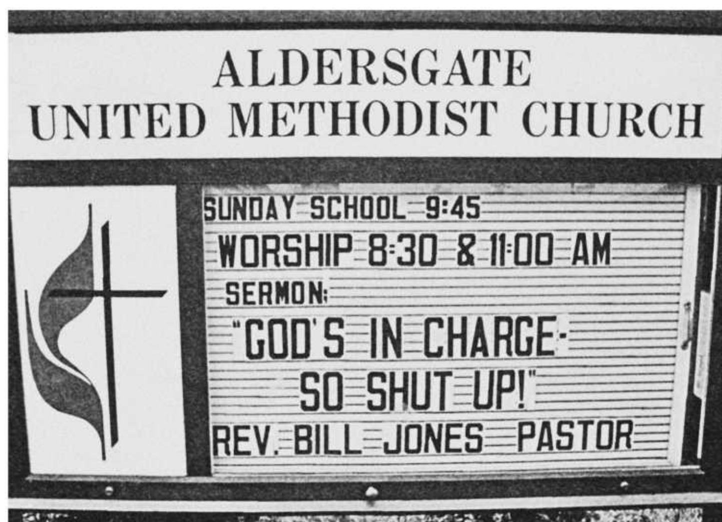


Figura 7.7. Panou din faţa unei biserici din Charlottesville, Virginia (fotografie de Sarah Estes Graham).

mai uşor să construiască pe acest fundament decât le este celor de stânga, care se definesc adesea prin opoziţia faţă de ierarhii, inegalitate şi putere. Ar trebui să vă fie destul de uşor să ghiciţi orientarea politică a unei reviste ca *The Nation*, când vedeţi unele mesaje publicitare". În schimb, deşi metodiştii (fig. 7.7) nu sunt neapărat conservatori, semnul din faţa bisericii lor vă indică faptul că nu sunt nici unitarieni.

— Vezi, de exemplu, pe http://http://righteousmind.com/wp-content/uploads/2012/08/Figures-for-the-Righteous-Mind. pdf, imaginea unei reclame din *The Nation*: „What's your Nation? Insubordi (Nation)" (Ce e naţiunea? Insubordo [n-are]) – n.ed.

5. *Fundamentul Caracter sacru/degradare*

La începutul anului 2001, Armin Meiwes, un informatician din Germania, a postat un anunţ neobişnuit pe Internet: „Caut un tânăr bine-făcut, cu vârsta între 21 şi

30 de ani, pentru a fi ucis şi apoi consumat”. Sute de bărbaţi au răspuns prin e-mail, iar Meiwes i-a intervievat pe câţiva la ferma sa. Bernd Brandes, un inginer IT de patruzeci şi trei de ani, a fost singurul respondent care nu s-a răzgândit când şi-a dat seama că Meiwes nu vorbea de o simplă fantezie (Avertisment: cititorii mai sensibili ar trebui să sară peste paragraful următor.)

În seara zilei de 9 martie, cei doi au făcut o înregistrare video care dovedea că Brandes era în întregime de acord cu ceea ce avea să se întâmple. Apoi Brandes a luat câteva somnifere cu alcool, însă era încă în stare de conştienţă atunci când Meiwes i-a tăiat penisul, după ce nu reuşise să i-l muşte cu totul (aşa cum ceruse Brandes). Pe urmă Meiwes a călit penisul într-o tigaie, adăugând vin şi usturoi. Brandes a gustat şi apoi s-a dus şi s-a aşezat într-o cadă în care urma să sângereze până când ar fi murit. După câteva ore, Brandes încă nu murise, aşa că Meiwes l-a sărutat, apoi i-a tăiat gâtul şi a agăţat trupul de un cârlig pentru carne pentru a-l tranşa. Meiwes a păstrat carnea în frigider şi a mâncat-o treptat în următoarele zece luni. În cele din urmă, Meiwes a fost prins, arestat şi judecat, însă, dat fiind faptul că Brandes se oferise voluntar, la prima judecare a cazului, Meiwes a fost condamnat doar pentru ucidere din culpă, nu pentru omor calificat.36

Dacă matricea morală vă este limitată la etica autonomiei, riscaţi să fiţi consternaţi de acest caz. O să vi se pară, cu siguranţă, respingător, iar violenţa sa vă activează probabil fundamentul Grijă. Însă orice încercare de a-i condamna pe Meiwes sau pe Brandes se loveşte de principiul vătămării, aşa cum a fost el definit de John Stuart Mill, prezentat în capitolul 5: „Unicul ţel în care puterea se poate exercita în mod legitim, asupra oricărui membru al societăţii civilizate, împotriva voinţei sale, este

acela de a împiedica vătămarea altora”. Următoarea parte a citatului original este: „Propriul bine, fizic sau moral, nu constituie o îndreptăţire suficientă”. Din perspectiva eticii autonomiei, oamenii au dreptul să-şi trăiască viaţa aşa cum îşi doresc (atâta timp cât nu fac rău altcuiva) şi au dreptul să-şi pună capăt vieţii în ce mod şi oricând doresc (atâta timp cât nu lasă în urmă persoane a căror supravieţuire depinde de ei). Brandes a ales o moarte revoltătoare, însă, aşa cum spuneau adesea studenţii de la Universitatea din Pennsylvania în cercetarea mea, doar pentru că ceva este dezgustător nu înseamnă că este şi greşit. Cu toate acestea, majoritatea dintre noi simt că aici *s-a petrecut* ceva profund greşit, iar adulţilor ar trebui să li se interzică prin lege să se implice în activităţi consensuale de acest tip. De ce?

Imaginaţi-vă că Meiwes şi-a executat pedeapsa în închisoare şi se întoarce acasă. (Presupuneţi că o echipă de psihiatri a stabilit că nu reprezintă niciun fel de ameninţare pentru nimeni care nu doreşte în mod explicit să fie mâncat.) Imaginaţi-vă că el locuieşte la o stradă distanţă de casa voastră. V-ar nelinişti întoarcerea sa? Dacă Meiwes ar ceda presiunii sociale şi ar fi nevoit să se mute în alt oraş, v-aţi simţi uşuraţi? Dar casa în care s-a petrecut atrocitatea? Cam cât ar trebui să vă dea cineva ca să locuiţi acolo timp de o săptămână? Nu cumva aţi simţi că pata ar fi ştearsă de pe faţa pământului doar dacă locuinţa ar fi arsă din temelii?

Aceste sentimente – de pătare, de murdărire şi de purificare – sunt iraţionale din punct de vedere utilitarist, însă, din perspectiva eticii divinităţii enunţate de Shweder, sunt justificate. Meiwes şi Brandes s-au hotărât să trateze corpul celui din urmă ca pe o bucată de carne, la care au mai adăugat şi o notă înfricoşătoare de sexualitate. S-au comportat în mod monstruos – la nivelul cel mai jos al

dimensiunii divine verticale discutate în capitolul 5 la care poate ajunge o fiinţă umană. Numai viermii şi demonii se hrănesc cu carne umană. Dar de ce ne pasă atât de mult de ceea ce aleg alţii să facă cu propriul trup?

Majoritatea animalelor ştiu din născare ce să mănânce. Sistemul senzorial al unui urs koala este „structurat înaintea experienţei” şi îl îndreaptă către frunzele de eucalipt. Oamenii însă trebuie să înveţe ce să mănânce. Suntem omnivori, ca gândacii şi şobolanii.

Caracterul omnivor ne îngăduie un grad crescut de flexibilitate. Puteţi ajunge pe un continent nou având siguranţa că veţi găsi ceva de mâncare. Există însă şi dezavantajul că noile alimente ar putea fi toxice, infectate cu microbi sau infestate de viermi paraziţi. „Dilema omnivorului” (un termen creat de Paul Rozin) 37 este aceea că omnivorii trebuie să caute şi să descopere noi alimente rămânând în acelaşi timp precauţi până când acestea se dovedesc a fi sigure pentru consum.

Prin urmare, omnivorii îşi petrec viaţa mânaţi de două tendinţe posibile: neofilia (atracţia faţă de lucruri noi) şi neoffobia (teama de lucruri noi). Oamenii diferă în ceea ce priveşte tendinţa majoră manifestată, iar această variaţie ne va fi de ajutor în capitolele următoare: liberalii au o tendinţă mai pronunţată spre neofilie (cunoscută şi drept „deschiderea către noi experienţe”), nu doar în ceea ce priveşte alimentele noi, ci şi deschiderea către oameni, muzică şi idei noi. Conservatorii manifestă o tendinţă crescută de neofobie; ei preferă lucrurile încercate şi dovedite şi sunt mai preocupaţi de protejarea graniţelor, a limitelor şi a tradiţiilor.38

Dezgustul a apărut iniţial pentru a optimiza reacţia la dilema omnivorului.39 Indivizii care aveau un simţ al dezgustului bine calibrat puteau să consume mai multe calorii decât cei mai sensibili şi să consume mai puţini

microbi periculoşi decât cei mai puţin sensibili. Dar alimentaţia nu era singurul pericol: atunci când primii oameni au coborât din copaci şi au început să trăiască în grupuri mai mari pe pământ, au sporit considerabil riscul de a se contamina reciproc şi de a se infecta de pe urma dejecţiilor tuturor. Psihologul Mark Schaller a demonstrat că dezgustul face parte din ceea ce el numeşte „sistemul imunitar comportamental” – un set de module cognitive declanşate de lucruri care semnalează infecţia sau boala în rândul celor din jur şi care te îndeamnă să te îndepărtezi de acei oameni.40 Este mult mai eficient să previi infecţia spălându-ţi mâncarea, izgonind leproşii sau pur şi simplu evitându-i pe cei murdari decât să laşi microbii să-ţi invadeze corpul şi să speri că sistemul tău imunitar îi va ucide în totalitate.

Aşadar, problema adaptivă iniţială care a dus la consolidarea fundamentului Caracter sacru a fost nevoia de a evita agenţii patogeni, paraziţii şi alte ameninţări care se răspândeau prin atingere sau proximitate. Mecanismele iniţiale de declanşare a modulelor-cheie care constituie acest fundament includ mirosul, văzul sau alte tipare senzoriale care semnalează prezenţa agenţilor patogeni periculoşi în obiecte sau oameni. (Exemplele includ cadavrele, excrementele, animalele necrofage precum vulturii şi oamenii cu leziuni sau răni vizibile.)

Mecanismele actuale de activare a acestui fundament sunt însă extrem de diverse şi variabile de-a lungul timpului şi în diferite colţuri ale lumii. O variaţie comună şi directă ar fi aceea de a exclude anumiţi membri din grup. Fiecare ţară diferă în ceea ce priveşte atitudinea faţă de imigranţi, şi există dovezi că atitudinile liberale şi binevoitoare sunt mai des întâlnite în vremuri şi locuri în care riscul de infectare cu anumite boli este mai scăzut.41 Epidemiile şi bolile nou apărute sunt de obicei aduse de

străini – ca şi multe dintre ideile, bunurile şi tehnologiile noi –, astfel încât societăţile se confruntă cu o dilemă asemănătoare cu cea a omnivorului, încercând să împace sentimentele de xenofobie cu cele de xenofilie.

Ca şi în cazul fundamentului Autoritate, fundamentul Caracter sacru se dovedeşte a fi un punct de pornire slab pentru a constitui o bază a moralităţii. Nu este oare doar o reacţie primitivă la agenţii patogeni? Şi oare nu duce la prejudecăţi şi discriminare? Acum că avem antibiotice, ar trebui să respingem cu totul acest fundament, nu?

Ei bine, să nu ne grăbim. Fundamentul Caracter sacru ne ajută să privim anumite lucruri ca fiind „intangibile”, deopotrivă într-un mod negativ (când ceva este atât de murdar, încât nu vrem să ne apropiem de el) şi într-un mod pozitiv (când ceva este atât de sacru, încât dorim să-l ferim de profanare). Dacă nu am avea simţul dezgustului, cred că nu am avea nici percepţia a ceea ce este sacru. Şi, dacă vi se pare, ca şi mie, inexplicabil modul în care oamenii au reuşit să se unească şi să formeze comunităţi cooperante, atunci psihologia sacralităţii vi se va părea la fel de interesantă. De ce oare privesc oamenii anumite obiecte (steaguri, cruci), locuri (Meca, un câmp de luptă legat de naşterea naţiunii), oameni (sfinţi, eroi) şi principii (libertate, fraternitate, egalitate) ca având o valoare infinită? Oricare i-ar fi originea, psihologia sacralităţii îi ajută pe indivizi să formeze comunităţi morale.42 Atunci când cineva dintr-o comunitate morală profanează unul dintre stâlpii sacri pe care este sprijinită acea comunitate, reacţia va fi una rapidă, afectivă, colectivă şi punitivă.

Întorcându-ne, în cele din urmă, la Meiwes şi Brandes: aceştia nu au rănit pe nimeni în mod direct, material sau din punct de vedere utilitar.43 Au încălcat însă multe dintre principiile morale de bază ale societăţii

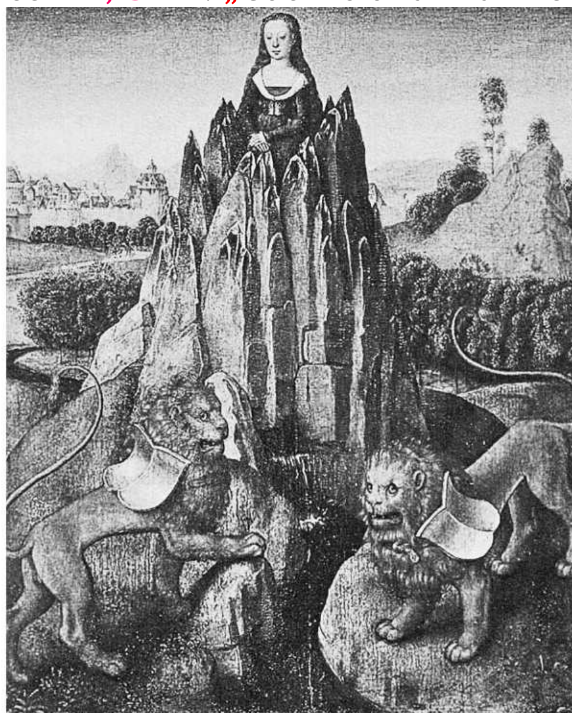
occidentale, precum credinţa noastră comună că viaţa umană are o valoare supremă şi că trupul este mai mult decât o bucată de carne. Cei doi nu au încălcat aceste principii din necesitate şi nici spre a îndeplini un scop măreţ, ci din pură dorinţă carnală. Dacă principiul vătămării enunţat de Mill nu ne lasă să condamnăm acţiunea celor doi, atunci acest principiu nu pare să fie unul adecvat pentru a forma baza unei societăţi morale. Fie că Dumnezeu există sau nu, oamenii simt că anumite lucruri, acţiuni şi persoane au un caracter nobil, pur şi elevat, pe când altele sunt josnice, întinate şi degradante.

Putem afla ceva despre politică din cazul Meiwes? Este un caz prea revoltător pentru a fi folosit în cercetare; am convingerea că atât liberalii, cât şi conservatorii l-ar condamna (deşi nu sunt atât de sigur de părerea libertarienilor).44 Însă, dacă ne mai temperăm puţin dezgustul, vom identifica o diferenţă majoră între stânga şi dreapta în ceea ce priveşte utilizarea unor concepte precum sanctitatea şi puritatea. Conservatorii americani vorbesc mai degrabă despre „sanctitatea vieţii” şi „sanctitatea căsătoriei”. Conservatorii – mai ales cei religioşi – văd mai degrabă corpul ca pe un templu ce găzduieşte sufletul, nu ca pe un mecanism care poate fi optimizat sau ca pe un teren de joacă.

Cele două imagini din figura 7.8 demonstrează exact contrastul pe care îl descrisese Shweder în etica divinităţii. Imaginea de sus reprezintă o pictură din secolul al XV-lea, *Alegoria Castităţii*.*45* O vedem pe Fecioara Maria înălţată şi protejată de o formaţie stâncoasă din ametist. La baza acesteia izvorăşte un râu (ce simbolizează puritatea ei) străjuit de doi lei. Pictura înfăţişează castitatea ca pe o virtute sau o comoară ce trebuie păzită.

Ideea aceasta nu ţine doar de trecutul îndepărtat; ea a inspirat mişcarea jurământului de castitate din Statele

Unite din anii ’90. Grupul Silver Ring thing le cere membrilor să jure că vor rămâne celibatari şi puri până la căsătorie. Cei care depun jurământul primesc un inel de argint pe care îl vor purta ca pe o verighetă şi pe care se află înscrise versete din Biblie, precum cel din 1 Tesaloniceni 4, 3 – 4: „Căci voia lui Dumnezeu aceasta



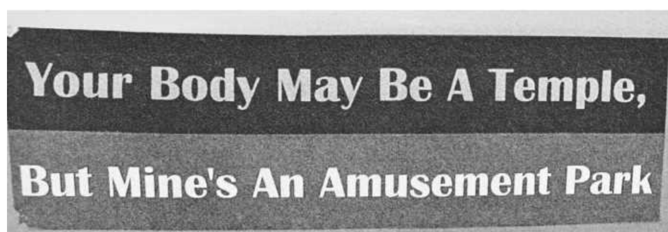


Figura 7.8. *Două perspective diferite asupra fundamentului Caracter sacru/ degradare. Alegoria*

Castităţii, de Hans Meruling (1475), şi un autocolant de pe o maşină din Charlottesville, Virginia („Corpul tău o fi un templu, dar al meu este parc de distracţii”). Un alt autocolant de pe aceeaşi maşină (în favoarea senatorului democrat Jim Webb) confirma faptul că şoferul avea o orientare politică de stânga.

este: sfinţirea voastră; să vă feriţi de desfrânare; ca să ştie fiecare dintre voi să-şi stăpânească vasul său în sfinţenie şi cinste”. 46

La stânga însă, virtutea castităţii este de obicei respinsă ca fiind demodată şi sexistă. Jeremy Bentham ne îndemna să ne maximizăm „hedonii” (plăcerile) şi să ne minimizăm „dolorii” (durerile). Dacă moralitatea ne este centrată pe individ şi pe experienţa conştientă, de ce *nu* ne-am putea folosi trupul ca pe un teren de joacă? Creştinii devotaţi sunt adesea ridiculizaţi de liberalii seculari, care-i numesc puritani crispaţi ce resping plăcerea.

Fundamentul Caracter sacru este cel mai adesea aplicat de dreapta profund religioasă, dar şi de stânga spirituală. Funcţia iniţială de evitare a impurităţii a acestui fundament este evidentă în magazinele alimentare New Age, unde găsim o abundenţă de produse care promit să ne cureţe de „toxine”. Acelaşi fundament se regăseşte şi în principiile morale ale mişcării ecologiste. Numeroşi activişti verzi condamnă industrializarea, capitalismul şi automobilele nu doar pentru poluarea fizică pe care o antrenează, ci şi pentru un alt tip de poluare, mai simbolic – degradarea naturii şi a naturii originare a umanităţii, înainte de a fi întinată de capitalismul industrial.47

Fundamentul Caracter sacru este esenţial pentru a înţelege războaiele culturale din America, mai ales cele legate de biome-dicină. Dacă respingeţi în totalitate acest fundament, atunci vă este greu să înţelegeţi scandalul legat de majoritatea controverselor biomedicale de astăzi.

Singura chestiune etică legată de avort se reduce la întrebarea: în ce stadiu de dezvoltare poate simţi un embrion durerea? Sinuciderea asistată devine automat un lucru benefic: cei aflaţi în suferinţă ar trebui să fie lăsaţi să-şi pună capăt zilelor şi ar trebui să primească ajutor specializat pentru a face acest lucru fără durere. Acelaşi lucru e valabil şi în ceea ce priveşte cercetările legate de celulele stem: de ce să nu luăm ţesut de la toţi acei embrioni vii păstraţi în clinicile de fertilitate? Ei nu simt durere, iar ţesutul lor îi poate ajuta pe cercetători să descopere tratamente capabile să aline durerea pacienţilor care suferă în mod conştient.

Filosoful Leon Kass este printre cei mai înfocaţi susţinători ai eticii divinităţii identificate de Shweder şi ai fundamentului Caracter sacru pe care aceasta se bazează. În 1997, la un an după ce oaia Dolly a devenit primul mamifer clonat, Kass deplângea felul în care tehnologia estompează adeseori graniţele morale, determinându-i pe oameni să se apropie în mod periculos de credinţa că pot face absolut tot ce doresc. În eseul intitulat *The Wisdom of Repugnance* (*Înţelepciunea repulsiei*), Kass susţine că dezgustul pe care îl simţim ne poate avertiza uneori în mod oportun că am mers prea departe, chiar şi atunci când suntem consternaţi din punct de vedere moral şi nu putem justifica acele sentimente arătând către victime:

Dezgustul, acum, ca întotdeauna, este provocat de excesele voinţei umane, avertizându-ne să nu trecem peste ceea ce este nespus de profund. Într-adevăr, într-o epocă în care totul este permis atâta timp cât este liber consimţit, în care natura noastră umană nu mai trezeşte respectul, în care trupurile noastre au devenit doar instrumente ale voinţei noastre autonome, dezgustul poate fi singura reacţie rămasă care se trezeşte pentru a apăra esenţa umanităţii noastre. Pustii sunt sufletele care au uitat cum

să se cutremure.[48]

Pe scurt

Am început acest capitol încercând să vă trezesc intuiţiile privind cele cinci fundamente morale pe care le-am prezentat în capitolul precedent. Am definit apoi caracterul înnăscut ca fiind „organizat înainte de experienţă”, ca o primă schiţă a unei cărţi care este revizuită pe măsură ce indivizii se maturizează în diferite culturi. Această definiţie mi-a permis să sugerez că fundamentele morale sunt înnăscute. Regulile specifice şi virtuţile diferă în fiecare cultură în parte, astfel că veţi fi păcăliţi dacă credeţi că veţi regăsi universalitatea în versiunile finale ale cărţilor. Nu veţi găsi nici măcar un singur paragraf care să fie identic în toate culturile. Dar, dacă veţi căuta legături între teoria evoluţionistă şi observaţiile antropologice, vă veţi putea face o idee despre ceea ce a existat în prima versiune universală a naturii umane. Am încercat să conturez (şi să argumentez) cinci asemenea idei:

Fundamentul Grijă/vătămare a evoluat ca reacţie la problema adaptivă a îngrijirii copiilor vulnerabili. Ne face sensibili la semnele de suferinţă şi de nevoie; ne face să dispreţuim cruzimea şi să ne dorim să-i îngrijim pe cei care suferă.

Fundamentul Corectitudine/înşelăciune a evoluat ca răspuns la problema adaptivă a beneficierii de răsplata cooperării fără a fi exploatat. Ne face sensibili la semnele că o altă persoană poate fi un partener bun (sau rău) pentru colaborare şi altruism reciproc. Ne face să ne dorim să-i izgonim sau să-i pedepsim pe cei care înşală.

Fundamentul Loialitate/trădare s-a dezvoltat ca reacţie la problema adaptivă a formării şi menţinerii coaliţiilor. Ne face sensibili la semnele că o altă persoană este (sau nu) un bun coechipier. Ne face să avem încredere

în astfel de oameni şi să-i recompensăm şi ne trezeşte dorinţa de a-i răni, de a-i ostraciza sau chiar de a-i omorî pe cei care ne trădează personal sau ca grup.

Fundamentul Autoritate/subminare a apărut ca reacţie la problema adaptivă a formării de relaţii de pe urma cărora putem beneficia în cadrul ierarhiilor sociale. Ne sensibilizează la semnele legate de statut sau de nivelul social şi la semnele că ceilalţi se comportă (sau nu) în mod adecvat, având în vedere poziţia în care se află.

Fundamentul Caracter sacru/degradare s-a dezvoltat iniţial ca reacţie la problema adaptivă a dilemei omnivorului şi apoi la mai dificila problemă a traiului într-o lume împânzită de agenţi patogeni şi de paraziţi. Include sistemul imunitar comportamental, care ne face atenţi la o gamă diversă de obiecte simbolice şi de ameninţări. Le permite oamenilor să atribuie obiectelor valori iraţionale şi extreme – atât pozitive, cât şi negative – care sunt importante pentru coeziunea grupurilor.

Am prezentat, de asemenea, felul în care cele două extreme ale spectrului politic se bazează pe fiecare fundament în moduri diferite sau în măsuri diferite. Se pare că stânga se bazează în principal pe fundamentul Grijă şi pe fundamentul Corectitudine, în timp ce moralitatea de dreapta se foloseşte de toate cinci. Dacă ar fi adevărat acest lucru, atunci moralitatea celor de stânga se aseamănă cu mâncarea servită la restaurantul Adevăratului Gust? Moralitatea de stânga activează doar unul sau doi receptori de gust, în timp ce moralitatea de dreapta se adresează întregului palat gustativ, incluzând loialitatea, autoritatea şi caracterul sacru? Şi, dacă aşa stau lucrurile, atunci politicienii conservatori au la dispoziţie un număr mai mare de moduri în care să stabilească un raport cu votanţii?

8

Avantajul conservatorilor

În ianuarie 2005, am fost invitat să vorbesc la sediul Partidului Democrat din Charlottesville despre psihologia morală. M-am bucurat de această şansă, pentru că petrecusem o mare parte a anului 2004 scriind discursuri pentru campania prezidenţială a lui John Kerry. Nu în calitate de consilier oficial, ci mai mult ca tipul care, în timp ce-şi plimba câinele, rescria mental o parte din apelurile ineficiente ale lui Kerry. De exemplu, în discursul său de acceptare a candidaturii de la Convenţia Naţională Democrată, Kerry a enumerat o serie de eşecuri ale administraţiei Bush, declarând după fiecare „America se poate descurca mai bine” şi „Ajutorul e pe drum”. Primul slogan nu avea nicio legătură cu vreun fundament moral. Cel de-al doilea se lega oarecum de fundamentul Grijă/vătămare, dar asta doar dacă vă gândiţi că America ar fi o naţie de oameni neajutoraţi care au nevoie de un preşedinte democrat capabil să aibă grijă de ei.

În varianta rescrisă de mine, Kerry enumera o parte din promisiunile făcute de Bush în campania sa şi, după fiecare dintre ele, întreba: „Vei plăti pentru asta, George?” După dezbaterile legate de reducerea impozitelor şi cheltuielile enorme cu cele două războaie din timpul administraţiei Bush, acest slogan ar fi făcut ca numeroasele programe noi introduse de Bush să aducă mai degrabă a furt decât a generozitate. Kerry ar fi putut să activeze modulele de detectare a escrocilor din fundamentul Corectitudine/înşelăciune.

Mesajul discursului meu către democraţii din Charlottesville era simplu: *Republicanii înţeleg psihologia morală. Democraţii nu.*

Republicanii au înţeles de mult că elefantul este cel care ghidează comportamentul politic, nu călăreţul, şi ei ştiu cum funcţionează elefanţii.1 Sloganurile, reclamele şi

discursurile lor politice se duc direct la ţintă, cum s-a întâmplat şi cu celebra reclamă din 1988 în care apărea fotografia feţei unui bărbat de culoare numit Willie Horton, care comisese o crimă atroce după ce fusese eliberat temporar din închisoare printr-o permisie de weekend de către guvernatorul Michael Dukakis, candidat democrat cunoscut pentru îngăduinţa sa în ceea ce priveşte infracţionalitatea. Democraţii şi-au direcţionat adesea discursurile mai ales către călăreţ, punând accentul pe anumite politici şi pe beneficiile pe care ţi le vor aduce ţie, votantului.

Nici George W. Bush, nici tatăl său, George H.W. Bush, nu au reuşit să emoţioneze publicul până la lacrimi, însă ambii au avut marele noroc să candideze împotriva unor democraţi cerebrali şi echilibraţi din punct de vedere emoţional (Michael Dukakis, Al Gore şi John Kerry). Nu este o coincidenţă faptul că, de la Franklin Roosevelt, singurul democrat care a câştigat alegerile şi care a fost apoi reales a combinat sociabilitatea şi talentul oratoric cu un sentimentalism aproape melodios. Bill Clinton ştia cum să farmece elefanţii.

Republicanii nu doresc doar să stârnească teama, aşa cum îi acuză unii democraţi. Ei trezesc întreaga gamă de intuiţii descrise în Teoria Fundamentelor Morale. Ca şi democraţii, ei pot vorbi despre victime nevinovate (ale politicilor democrate nocive) şi despre corectitudine (mai ales despre nedreapta impozitare a veniturilor oamenilor muncitori şi chibzuiţi pentru a susţine escrocii, leneşii şi nesăbuiţii). Însă, după Nixon, republicanii au deţinut aproape monopolul asupra apelurilor la loialitate (mai ales la patriotism şi virtuţile militare) şi la autoritate (inclusiv respectul pentru părinţi, profesori, vârstnici şi oamenii legii, precum şi pentru tradiţii). Şi, după ce s-au aliat cu conservatorii creştini în timpul campaniei lui Ronald

Reagan din 1980 şi au devenit partidul „valorilor familiale”, republicanii au intrat în posesia unei puternice reţele de idei creştine legate de caracterul sacru şi de sexualitate care le-au permis să-i califice pe democraţi drept partidul Sodomei şi al Gomorei. Pe fundalul infracţionalităţii în creştere şi haosului din anii i960 şi 1970, această moralitate a celor cinci fundamente a fost bine primită, chiar şi de mulţi democraţi (aşa-numiţii democraţi ai lui Reagan). În opoziţie, viziunea morală oferită de democraţi din anii ’60 părea îngustă, concentrată excesiv pe ajutorarea victimelor şi pe lupta pentru drepturile celor oprimaţi. Democraţii ofereau doar zahăr (Grijă) şi sare (Corectitudine drept egalitate), în timp ce moralitatea republicană se adresa tuturor celor cinci receptori gustativi.

Aceasta a fost povestea pe care le-am spus-o democraţilor din Charlottesville. Nu i-am acuzat pe republicani de vreo şmecherie. I-am blamat pe democraţi pentru naivitate psihologică. M-am aşteptat să reacţioneze furioşi, însă, după ce au pierdut de două ori în faţa lui George W. Bush, democraţii îşi doreau atât de mult o explicaţie, încât publicul părea dispus să o accepte pe cea dată de mine. Ei bine, pe atunci explicaţia mea era doar o speculaţie. Nu adunasem încă destule informaţii pentru a-mi argumenta afirmaţia conform căreia conservatorii satisfăceau un set mult mai larg de gusturi morale decât liberalii.2

Măsurarea principiilor morale

Din fericire, în anul acela a sosit la Universitatea din Virginia un tânăr cercetător care mi-a schimbat viaţa. Dacă site-urile matrimoniale s-ar fi oferit să găsească perechea potrivită de cercetători şi îndrumători, n-aş fi găsit un partener mai bun decât Jesse Graham. Absolvise Universitatea din Chicago (înclinaţii spre cercetare),

obţinuse diploma de master la Harvard Divinity School (aplecare spre religie) şi petrecuse apoi un an predând engleza în Japonia (experienţă transculturală). Proiectul din primul an al lui Jesse a constat în conceperea unui chestionar prin care măsura punctajul obţinut de subiecţi pentru fiecare dintre cele cinci fundamente morale.

Am lucrat cu colegul meu Brian Nosek pentru a crea prima versiune a Chestionarului Fundamentelor Morale (CFM), care începea cu următoarele instrucţiuni: „Atunci când decideţi că ceva este corect sau greşit, în ce măsură sunt următoarele consideraţii relevante pentru decizia dumneavoastră?" Urma apoi explicarea scalei de măsurare a răspunsurilor, de la O („deloc relevant – nu are nicio legătură cu felul în care evaluez ce este corect şi ce este greşit") până la 5 („extrem de relevant – acesta este unul dintre factorii cei mai importanţi atunci când decid dacă ceva este corect sau greşit"). Am enumerat apoi cincisprezece afirmaţii – trei pentru fiecare dintre cele cinci ffundamente –, precum „dacă ceva este considerat crud sau nu" (pentru Grijă) sau „dacă cineva arăta sau nu lipsă de respect faţă de autoritate" (pentru fundamentul Autoritate).

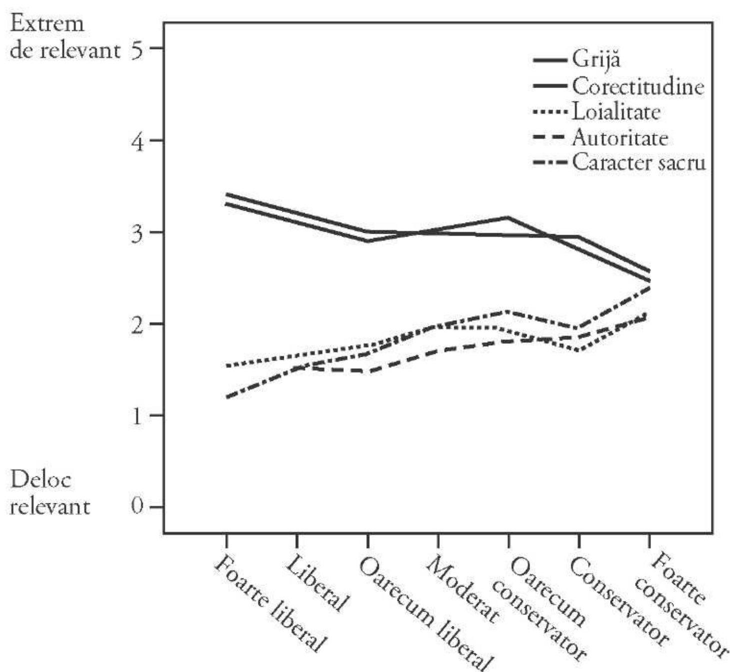
Brian era directorul Projectlmplicit.org, unul dintre cele mai importante site-uri de cercetare de pe Internet, şi astfel am reuşit să convingem i 600 de subiecţi să completeze chestionarul într-o săptămână. Când Jesse a prelucrat datele, a găsit exact diferenţele pe care le prevăzusem. Am înfăţişat graficul lui Jesse în figura 8.1, unde veţi regăsi răspunsurile celor care au spus că sunt „foarte liberali" în capătul din stânga, trecând apoi prin spectrul politic al moderaţilor (în mijloc) şi apoi la cei care s-au autointitulat „foarte conservatori" (în capătul din dreapta).3

După cum puteţi vedea, liniile pentru Grijă şi

Corectitudine (cele două de sus) sunt poziţionate destul de sus în grafic. Toţi subiecţii – de stânga, de dreapta şi de centru – susţin că aspectele legate de compasiune, cruzime, corectitudine şi nedreptate sunt relevante atunci când decid dacă ceva este corect sau greşit. Cu toate acestea, liniile au o pantă descendentă. Liberalii spun că aceste aspecte sunt puţin mai relevante pentru moralitate decât cred conservatorii.

Figura 8.1. *Prima dovadă a Teoriei Fundamentelor Morale* (adaptată cu permisiunea lui Graham, Haidt şi Nosek, 2009, p. 1033; publicată de American Psychological Association.)

Însă, atunci când privim fundamentele Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru, povestea stă altfel. Liberalii resping în general aceste aspecte. Există o distanţă atât de mare între aceste fundamente şi fundamentele Grijă şi Corectitudine, încât putem spune, pe scurt, că liberalii au o moralitate bazată pe două fundamente.4 Pe măsură ce ne deplasăm spre dreapta totuşi, liniile au o pantă ascendentă. Până ajungem în punctul în care sunt cei „foarte conservatori”, toate liniile converg. Pe scurt, putem spune că moralitatea conservatorilor este bazată pe cinci fundamente. Este însă adevărat că conservatorii ţin cont de o gamă mai largă de valori morale decât liberalii? Sau acest tipar



s-a conturat doar datorită anumitor întrebări pe care s-a întâmplat să le formulăm noi?

De-a lungul anului următor, am perfecţionat CFM-ul împreună cu Jesse şi Brian. Am adăugat întrebări care le cereau subiecţilor să-şi exprime acordul cu privire la anumite afirmaţii scrise pentru a le activa intuiţiile legate de fiecare fundament. De exemplu, sunteţi de acord cu această afirmaţie legată de ffundamentul Grijă: „Unul dintre cele mai rele lucruri pe care le poate face cineva este să rănească un animal lipsit de apărare”? Dar cu aceasta, legată de Loialitate: „Este mai important să fii jucător de echipă decât să reuşeşti să te exprimi”? Rezultatele iniţiale ale lui Jesse s-au suprapus perfect peste acestea. Am găsit acelaşi tipar ca în figura 8.1 şi l-am identificat în răspunsurile subiecţilor care proveneau din mai multe ţări, în afară de Statele Unite.5

Am început să expun aceste grafice la fiecare curs pe care îl ţineam despre psihologia morală. Ravi Iyer, tânăr cercetător la Universitatea din California de Sud, a asistat la un astfel de curs şi mi-a trimis un e-mail, rugându-mă să-i permit să folosească chestionarul în cercetările sale privind atitudinile legate de imigranţi. Ravi era un programator foarte priceput, şi s-a oferit să ne ajute pe Jesse şi pe mine să creăm o pagină web pentru cercetările noastre. Cam în aceeaşi perioadă, Sena Koleva, o altă tânără doctorandă la Universitatea California din Irvine, m-a întrebat dacă poate să folosească şi ea CFM-ul. Sena studia psihologia politică, avându-l ca îndrumător pe Pete Ditto (ale cărui studii privind „judecata motivată” le-am descris în capitolul 4). Am răspuns afirmativ ambelor cereri.

În fiecare an în ianuarie, specialiştii în psihologia socială din întreaga lume se adună la o singură conferinţă pentru a afla noutăţi din cercetările celorlalţi colegi – şi ca să bârfească, să-şi lărgească cercul de cunoştinţe şi să bea. În 2007, respectiva conferinţă se ţinea în Memphis, Tennessee. Ravi, Sena, Pete, Jesse şi cu mine ne-am întâlnit într-o seară târziu la barul hotelului ca să ne împărtăşim noutăţile şi să ne cunoaştem mai bine.

Toţi cinci eram liberali, însă împărtăşeam aceeaşi îngrijorare cu privire la modul în care abordam psihologia politică din această perspectivă liberală. Scopul atâtor cercetări era de a explica ce defecte au conservatorii. (De ce nu le plac egalitatea, diversitatea şi schimbarea, ca tuturor celorlalţi oameni normali?) Chiar în acea zi, în timpul unei sesiuni privind psihologia politică, mai mulţi invitaţi au făcut glume pe seama conservatorilor sau pe seama limitărilor cognitive ale preşedintelui Bush. Toţi cinci am simţit că acest lucru a fost greşit, nu doar din punct de vedere moral (pentru că dădea naştere unui

climat ostil celor câţiva conservatori care se aflau poate în public), ci şi din punct de vedere ştiinţific (pentru că dezvăluia motivaţia de a ajunge la anumite concluzii, şi toţi ştiam cât le este de uşor oamenilor să ajungă la concluziile dorite).6 Toţi cinci eram profund îngrijoraţi de polarizarea şi lipsa de politeţe a vieţii politice americane, şi doream să folosim psihologia morală pentru a-i ajuta pe partizanii politici să se înţeleagă şi să se respecte reciproc.

Am discutat mai multe idei legate de cercetările viitoare, iar la fiecare Ravi spunea: „Ştiţi, am putea face asta online”. A propus să creăm un site unde vizitatorii se puteau înregistra prima oară şi apoi puteau participa la zeci de studii legate de psihologia morală şi cea politică. Puteam apoi să punem cap la cap răspunsurile lor şi să conturăm un profil moral detaliat pentru fiecare vizitator (anonim). În schimb, le dădeam vizitatorilor caracterizări detaliate, arătându-le cum se situau în comparaţie cu alţii. Dacă aceste caracterizări erau destul de interesante, vizitatorii le-ar fi spus şi altora despre respectivul site.

În următoarele câteva luni, Ravi a conceput pagina web – www.Your Morals.org – şi toţi cinci am lucrat împreună pentru a o îmbunătăţi. La data de 9 mai am obţinut aprobarea de la comitetul de stabilire a subiectelor din studiile umaniste de la Universitatea din Virginia pentru a ne efectua cercetarea, iar pagina a fost activată în ziua următoare. În câteva săptămâni aveam deja zece sau mai mulţi vizitatori pe zi. Apoi, în luna august, jurnalistul Nicholas Wade mi-a luat un interviu pentru un articol din *New York Times* privind rădăcinile moralităţii.7 În articol a inclus şi numele paginii noastre web. Articolul a apărut pe i8 septembrie şi, până la sfârşitul acelei săptămâni, 26.000 de vizitatori noi completaseră unul sau mai multe dintre chestionarele noastre.

Figura 8.2 arată datele obţinute din aplicarea

chestionarului CFM până în 20 ii, după răspunsurile prelucrate a mai mult de 130.000 de subiecţi. Am adus numeroase îmbunătăţiri la prima

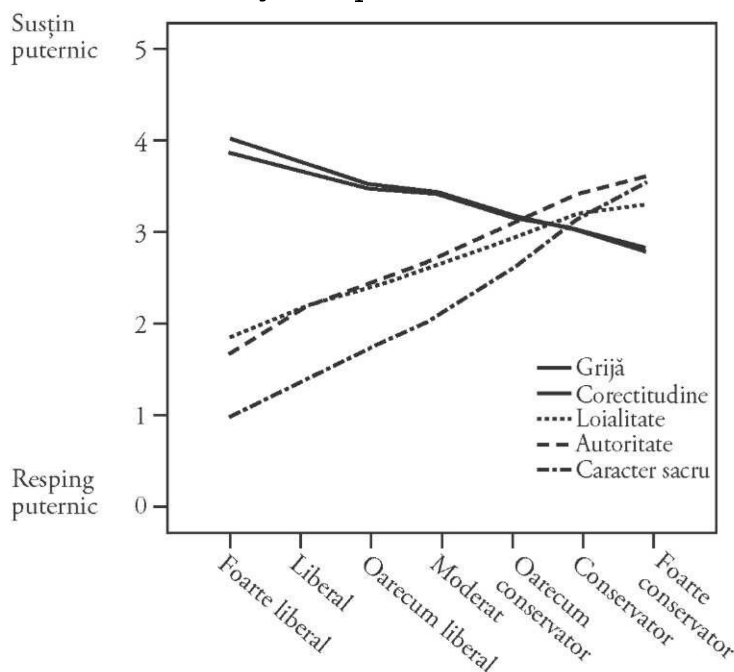


Figura 8.2. *Rezultatele CFM, de la 132.000 de subiecţi, în 2011*. Date preluate de pe Your Morals.org.

variantă a chestionarului conceput de Jesse, însă întotdeauna am identificat acelaşi tipar de bază pe care îl aflase în 2006. Liniile Grijii şi Corectitudinii au o pantă descendentă; liniile Loialităţii, Autorităţii şi Caracterului sacru urcă. Liberalii preţuiesc Grija şi Corectitudinea mult mai mult decât celelalte trei fundamente; conservatorii susţin mai mult sau mai puţin toate cele cinci fundamente.8

Am identificat această diferenţă de bază indiferent de modul în care puneam întrebările. De exemplu, într-un studiu i-am întrebat pe subiecţi ce caracteristici i-ar face

să opteze mai mult sau mai puţin pentru o anumită rasă de câine care să le fie animal de companie. De care parte a spectrului politic credeţi că ar fi aceste trăsături mai apreciate?

Rasa este extrem de blândă.

Rasa este foarte independentă şi se raportează la stăpân ca la un prieten sau un egal.

Rasa este extrem de credincioasă casei şi familiei şi nu se împrieteneşte repede cu străinii.

Rasa este foarte supusă şi poate fi uşor antrenată pentru a asculta ordinele.

Rasa este foarte curată şi, întocmai ca pisicile, se îngrijeşte de igiena personală.

Am descoperit că oamenii vor câini care se potrivesc cu propriile matrice morale. Liberalii vor câini care sunt blânzi (adică se potrivesc valorilor fundamentului Grijă) şi se comportă cu stăpânii ca şi cum ar fi egali (Corectitudinea ca egalitate). Pe de altă parte, conservatorii îşi doresc câini credincioşi (Loialitate) şi ascultători (Autoritate). (Caracterul sacru nu s-a deosebit foarte mult; ambele părţi preferă câini curaţi.)

Tiparul convergent din figura 8.2 poate fi găsit nu doar în chestionarele de pe Internet. Îl întâlnim şi la biserică. Jesse a făcut rost de textele a zeci de predici care s-au ţinut în bisericile unitariene (liberale) şi alte câteva zeci care fuseseră ţinute în bisericile baptiste din sud (conservatoare). Înainte de a le citi, Jesse a identificat sute de cuvinte care erau legate conceptual de fiecare fundament (de exemplu, *pace*, *grijă* şi *compasiune* de partea pozitivă a Grijii şi *suferinţă*, *crud* şi *brutal* de partea negativă; *supune*, *datorie* şi *onoare* erau de partea pozitivă a Autorităţii şi *sfidare*, *nerespectare* şi *rebel* de partea negativă). Jesse a folosit apoi un program informatic numit LIWC pentru a număra de câte ori era folosit fiecare

cuvânt în cele două seturi de texte.9 Această metodă simplistă ne-a confirmat rezultatele obţinute în urma chestionarului nostru: preoţii unitarieni foloseau mai des cuvinte legate de Grijă şi Corectitudine, în timp ce baptiştii se refereau mai mult la Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru.10

Acest tipar se regăseşte şi în undele cerebrale. Ne-am alăturat lui Jamie Morris, specialist în neuroştiinţe de la UVA, pentru a le prezenta studenţilor conservatori şi liberali un set de şaizeci de propoziţii care veneau în două versiuni. O versiune susţinea ideea legată de un anumit fundament, iar cealaltă versiune respingea respectiva idee. De exemplu, jumătate dintre subiecţi citeau „Egalitatea completă la locul de muncă este necesară”. Cealaltă jumătate citea „Egalitatea completă la locul de muncă este nerealistă”. Subiecţii aveau pe cap o cască specială pentru a le fi măsurate undele cerebrale pe măsură ce fiecare cuvânt din fiecare propoziţie apărea pe rând pe un ecran. Ne-am uitat apoi la encefalograme (EEG) pentru a vedea care creiere au dat semne de surpriză sau şoc în momentul când a apărut cuvântul-cheie (de exemplu, *necesar versus nerealist*).*11*

Creierele liberalilor au fost mai surprinse decât cele ale conservatorilor de afirmaţiile care respingeau aspectele legate de Grijă şi Corectitudine. Au fost, de asemenea, mai surprinse şi de afirmaţiile care susţineau Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru (de exemplu, „în adolescenţă, sfatul părinţilor trebuie luat în considerare” *versus* „... ar trebui să fie pus la îndoială”). Cu alte cuvinte, atunci când oamenii aleg să fie etichetaţi drept „liberali”.

sau „conservatori”, ei nu aleg doar să susţină anumite valori dintr-un chestionar. În prima jumătate de secundă după auzirea unei afirmaţii, mintea partizanilor

deja reacţionează diferit. Aceste reacţii iniţiale de activitate neurală *sunt* elefantul, care se înclină puţin, făcându-l apoi pe călăreţ să judece altfel, să caute altfel de dovezi şi să ajungă la concluzii diferite. Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică.

Ce-i face pe oameni să voteze cu republicanii?

Am fost extraordinar de încântat atunci când Barack Obama a câştigat nominalizarea democraţilor pentru cursa prezidenţială. În sfârşit, democraţii păreau să fi ales un candidat cu o moralitate mai cuprinzătoare, un om capabil să vorbească despre toate cele cinci fundamente. În cartea sa *The Audacity of Hope* (*Îndrăzneala e de a spera*), Barack Obama se înfăţişează ca un liberal care a înţeles argumentele conservatorilor privind nevoia de ordine şi de preţuire a tradiţiilor. Atunci când a ţinut discursul de Ziua Tatălui la o biserică de negri, Obama a lăudat căsătoria şi familiile tradiţionale formate din doi părinţi, îndemnându-i pe bărbaţii de culoare să-şi asume mai multă responsabilitate pentru propriii copii.[12] Atunci când a ţinut discursul despre patriotism, Obama a criticat contracultura liberală din anii i960 care a dat foc steagurilor americane şi le-a întors spatele veteranilor întorşi din Vietnam.[13]

Însă, în vara anului 2008, am început să mă îngrijorez. Discursul său în faţa unei mari organizaţii pentru drepturile civile a făcut mai ales referire la justiţia socială şi la lăcomia corporatistă.[14] S-a bazat doar pe fundamentele Grijă şi Corectitudine, iar corectitudinea înseamnă adesea egalitatea câştigurilor. În celebrul său discurs de la Berlin, Obama s-a prezentat ca „un cetăţean al lumii” şi a vorbit despre „cetăţenia globală” [15]. Crease deja o controversă la începutul acelei veri prin refuzul său de a purta o insignă cu steagul american pe reverul sacoului, aşa cum fac de obicei politicienii americani.

Controversa le-a părut absurdă liberalilor, însă discursul de la Berlin a întărit noua părere a conservatorilor că Obama era un liberal universalist, un om în care nu se putea avea încredere că va pune interesele ţării sale deasupra intereselor lumii. John McCain, oponentul său, a profitat de greşeala lui Obama de a ignora fundamentul Loialitate, şi şi-a creat propriul motto pentru campanie: „Ţara mai întâi de toate”.

Îngrijorat că şi Obama ar putea păţi ce-au păţit Gore şi Kerry înaintea lui, am scris un eseu în care am aplicat Teoria Fundamentelor Morale la cursa prezidenţială. Am vrut să le arăt democraţilor cum pot să vorbească despre chestiuni politice într-un fel în care s-ar activa mai mult de două fundamente morale. John Brockman, moderator al unui cerc ştiinţific pe www.edge.org, m-a invitat să public eseul pe acel site[16], cu condiţia să renunţ la o mare parte din sfaturi şi să pun accentul pe psihologia morală.

Am intitulat eseul „What Makes People Vote Republican” („Ce-i face pe oameni să voteze cu republicanii?”). Am început cu o sinteză a explicaţiilor standard pe care le dau psihologii de zeci de ani: conservatorii sunt conservatori pentru că au fost crescuţi de părinţi foarte severi sau pentru că se tem în mod exagerat de schimbare, de noutate şi de complexitate sau pentru că suferă de temeri existenţiale şi, drept urmare, adoptă o viziune simplă asupra lumii, în care totul este alb sau negru şi nu există nuanţe de gri.[17] Aceste abordări aveau toate o caracteristică în comun: foloseau psihologia pentru a explica aplecarea conservatoare. Îi scuteau astfel pe liberali de efortul de a lua în serios ideile conservatorilor, pentru că acestea erau provocate de copilării nefericite şi de trăsături de caracter neplăcute. Eu am sugerat o abordare total diferită: începeţi cu presupunerea că şi conservatorii sunt la fel de sinceri ca

liberalii, şi apoi folosiţi Teoria Fundamentelor Morale pentru a înţelege matricele morale ale ambelor părţi.

Ideea-cheie din acest eseu era aceea că există două abordări total diferite în încercarea de a crea o societate în care oameni care nu au aparent nicio legătură unul cu celălalt pot convieţui în linişte şi pace. Una dintre abordări era cea exemplificată de John Stuart Mill, iar cealaltă de către marele sociolog francez Emile Durkheim. Am descris viziunea lui Mill astfel:

Mai întâi, imaginaţi-vă societatea ca pe un contract social inventat pentru beneficiul tuturor. Toţi oamenii sunt egali şi toţi ar trebui să aibă cât mai multă libertate să se mişte, să-şi dezvolte talentele şi să aibă cu ceilalţi relaţii aşa cum îşi doresc. Sfântul ocrotitor al societăţii contractuale este John Stuart Mill, care scria (în *Despre libertate*) că „unicul ţel în care puterea se poate exercita, în mod legitim, asupra oricărui membru al societăţii civilizate, împotriva voinţei sale, este acela de a împiedica vătămarea altora”. Viziunea lui Mill este pe placul multor liberali şi libertarieni; o versiune perfectă a acestei societăţi ar fi o lume liniştită, deschisă şi creativă, în care oameni diferiţi îşi respectă reciproc drepturile şi se grupează în mod voluntar (ca în apelurile lui Obama la *unitate*) pentru a-i ajuta pe cei aflaţi în impas sau pentru a schimba legile spre binele comun.

Am arătat apoi că această viziune asupra societăţii se bazează exclusiv pe fundamentele Grijă şi Corectitudine. Dacă presupui că toată lumea se bazează pe acele două fundamente, poţi presupune că oamenii vor fi deranjaţi de cruzime şi nedreptate şi vor fi motivaţi să respecte drepturile celorlalţi. Am pus apoi în opoziţie viziunea lui Mills cu cea a lui Durkheim:

Acum, imaginaţi-vă o societate nu ca pe o înţelegere între oameni, ci ca pe ceva care a evoluat în mod natural

de-a lungul timpului, pe măsură ce oamenii au găsit căi de a convieţui şi de a se raporta unii la alţii, de a-şi suprima egoismul şi de a-i pedepsi pe cei care se abat de la norme şi pe leneşii care ameninţă mereu să submineze grupurile care conlucrează. Unitatea socială de bază nu este individul, ci familia structurată ierarhic ce serveşte drept model pentru celelalte instituţii. Oamenii din astfel de societăţi se nasc în interiorul unor reţele puternice şi restrictive, care le limitează drastic autonomia. Sfântul ocrotitor al acestui sistem moral mai restrictiv este sociologul Emile

Durkheim, care avertiza asupra pericolelor anomiei (lipsei de norme) şi care scria în 1897 că „omul nu se poate ataşa de idealuri înalte şi nu se poate supune unei reguli dacă nu vede nimic deasupra sa faţă de care să simtă o relaţie de apartenenţă. A se elibera de presiunile sociale ar însemna să se abandoneze pe sine şi să-şi piardă moralitatea”. O societate perfectă, în viziunea lui Durkheim, ar fi o reţea stabilă constituită din numeroase grupuri bine închegate şi suprapuse care îi socializează, remodelează şi îngrijesc pe cei care, lăsaţi de capul lor, ar alerga după plăceri superficiale, carnale şi egoiste. O societate de acest fel ar pune autocontrolul deasupra autoexprimării, datoria deasupra drepturilor şi loialitatea faţă de grup mai presus de grija pentru cei din afara acestuia.

Am demonstrat că o societate de tipul celei propuse de Durkheim nu se poate baza doar pe fundamentele Grijă şi Corectitudine.[18] Trebuie să pui preţ şi pe Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru. Am arătat apoi cum stânga americană nu înţelege conservatorii şi dreapta religioasă, pentru că ei nu pot vedea lumea lui Durkheim altfel decât ca pe o abominaţie morală.[19] O astfel de lume este de obicei ierarhică, punitivă şi religioasă. Autonomia

oamenilor este limitată şi tradiţiile sunt susţinute, inclusiv rolurile tradiţionale atribuite bărbaţilor şi femeilor. În viziunea liberalilor, o astfel de versiune ar trebui să fie combătută, nu respectată.

Dacă matricea voastră morală se bazează în mare parte pe fundamentele Grijă şi Corectitudine, atunci vă este greu să înţelegeţi mesajul sacru din mottoul neoficial al Americii: *E pluribus unum* (din mulţi, unul). Prin „sacru” vreau să mă refer la conceptul pe care l-am introdus în fundamentul Caracter sacru din capitolul precedent. Înseamnă capacitatea de a înzestra idei, obiecte şi întâmplări cu o valoare infinită, mai ales acele idei, obiecte şi întâmplări care leagă un grup şi îl transformă într-o singură entitate. Procesul de transformare a lui *pluribus* (oameni diferiţi) în *unum* (o naţiune) este un miracol ce se petrece în fiecare ţară de succes de pe planetă.[20] Naţiunile se degradează sau se divid atunci când acest miracol încetează.

În anii i960, democraţii au devenit partidul lui pluribus. În general, democraţii preţuiesc diversitatea, susţin imigraţia fără asimilare, se opun impunerii limbii engleze ca limbă oficială, nu vor să poarte insigne cu steagul naţional şi se autodenumesc cetăţeni ai lumii. Oare e de mirare că le-a mers atât de prost în campaniile electorale din i968 şi până acum? [21] Preşedintele este marele preot a ceea ce sociologul Robert Bellah numea „religia civilă americană” [22]. Preşedintele trebuie să invoce numele lui Dumnezeu (nu pe cel al lui Iisus), să glorifice eroii şi istoria americană, să-i citeze textele sacre (Declaraţia de Independenţă şi Constituţia) şi să prefacă în mod miraculos *pluribus* în *unum*. Ar alege oare catolicii vreodată un preot care refuză să vorbească latina sau care crede în toţi zeii?

În restul eseului i-am sfătuit pe democraţi să nu mai

respingă conservatorismul ca pe o boală şi să înceapă să vadă moralitatea ca pe ceva mai mult decât grijă şi corectitudine. I-am îndemnat să îngusteze prăpastia dintre cele două partide punând mai mult accent pe fundamentele Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru nu doar în „mesajele" pe care le transmit, ci şi în modul în care abordează politicile publice şi interesul ţării.23

Ce-mi scăpase

Eseul a provocat reacţii puternice din partea cititorilor, păreri pe care mi le trimiteau adesea prin e-mail. La stânga, mulţi cititori rămâneau blocaţi în matricele lor morale fondate pe Grijă şi refuzau să creadă că dreapta era o viziune morală alternativă. De exemplu, un cititor mi-a spus că era de acord cu diagnosticul meu, dar socotea că narcisismul era un factor adiţional pe care nu-l menţionasem: „Lipsa de compasiune li se potriveşte [republicanilor], iar narcisiştilor le lipseşte şi această trăsătură umană importantă". Tot el credea că e „trist" că narcisismul republicanilor îi împiedică să-mi înţeleagă perspectiva asupra „bolii" lor.

Reacţiile dreptei erau adesea mai optimiste. Descrierea moralităţii conservatoare li s-a părut corectă şi utilă multor cititori religioşi sau care făcuseră parte din armată, după cum se vede şi din acest e-mail:

M-am pensionat recent din forţele armate ale Gărzii de Coastă americane după 22 de ani de serviciu [...]. După ce m-am pensionat, m-am angajat [la o agenţie de cercetare guvernamentală]. Cultura [noului loc de muncă] tinde mai mult către modelul liberal independent [...] Ceea ce văd aici este o organizaţie marcată de individualism şi conflicte interne, în detrimentul scopurilor mai înalte. În armată eram întotdeauna impresionat de faptele măreţe care puteau fi înfăptuite de un număr mic de oameni dedicaţi şi cu resurse limitate. În noul meu grup, sunt

impresionat dacă reuşim să ducem măcar un singur lucru la bun sfârşit.24

Am primit, de asemenea, şi multe răspunsuri pline de reproşuri, mai ales de la conservatorii economi care credeau că le-am înţeles greşit moralitatea. Un astfel de cititor mi-a trimis un e-mail cu titlul „Batem câmpii”, pe care l-a explicat astfel:

Votez cu republicanii pentru că sunt împotriva altora (în poziţii de autoritate) care-mi iau banii (munciţi din greu) şi-i dau vreunei mame singure, care nu produce nimic, trăieşte din ajutor de şomaj, se droghează şi mai face şi copii viitori democraţi. Simplu. [...] Eşti un „filosof supraeducat cu mâini finuţe care ia bani ca să pună întrebări stupide şi să vină cu răspunsuri „rezonabile”. [...] Treci şi bagă nişte LSD şi citeşte-l pe Jung.

Un alt cititor furios a postat pe un blog propria sa listă de „cincisprezece motive pentru care oamenii votează cu democraţii”. Primul motiv era „coeficientul scăzut de inteligenţă”, însă restul listei spunea multe despre matricea sa morală şi valoarea sa de bază. Aceasta mai includea şi:

Lenea.

Vrei ceva în schimbul a nimic.

Ai nevoie să dai vina pe altcineva pentru problemele tale.

Te temi de responsabilitate personală sau pur şi simplu n-ai chef să-ţi asumi vreuna.

Dispreţuieşti oamenii care muncesc din greu pentru bani, care-şi trăiesc viaţa aşa cum ştiu şi nu se bazează de când se nasc până mor pe ajutorul guvernului.

Ai cinci copii cu trei bărbaţi diferiţi şi ai nevoie de cecul de ajutor social.

Aceste e-mailuri debordau de conţinut moral, însă mi-a fost destul de greu să ordonez acel conţinut utilizând

Teoria Fundamentelor Morale. În mare parte era legat de Corectitudine, însă acest tip de corectitudine nu avea nicio legătură cu egalitatea. Era corectitudinea eticii profesionale protestante şi legea hindusă a karmei: oamenii ar trebui să culeagă ceea ce seamănă. Cei care muncesc din greu ar trebui să păstreze roadele muncii lor. Cei leneşi şi iresponsabili ar trebui să sufere consecinţele.

Acest e-mail şi alte reacţii primite de la conservatorii economici m-au făcut să-mi dau seama că eu şi colegii de la Your Morals.org nu prea reuşiserăm să identificăm conceptul conservator al corectitudinii, care se axa pe proporţionalitate, nu pe egalitate. Oamenii ar trebui să primească ceea ce merită, pe baza a ceea ce înfăptuiesc. Noi am presupus că egalitatea şi proporţionalitatea fac parte împreună din fundamentul Corectitudine, însă întrebările pe care le folosiserăm pentru măsurarea acestui fundament se refereau mai mult la egalitate şi la drepturi egale. Prin urmare am descoperit că liberalilor le pasă mai mult de corectitudine, şi asta îi înfuriase atât de tare pe conservatorii economici. Ei credeau că liberalilor nu le pasă deloc de corectitudine (ca proporţionalitate).

Oare proporţionalitatea şi egalitatea sunt două expresii diferite ale aceluiaşi modul cognitiv de bază, aşa cum am presupus? Se leagă oare amândouă de altruismul reciproc, aşa cum îl descrisese Robert Trivers? E uşor de explicat de ce oamenilor le pasă de proporţionalitate şi sunt atât de hotărâţi să-i prindă pe trişori. Aceasta reiese direct din analiza lui Trivers privind felul în care câştigăm prin schimbul de favoruri cu partenerii de încredere. Dar ce se întâmplă cu egalitatea? Este oare preocuparea privind egalitatea politică şi economică a liberalilor legată de fapt de altruismul reciproc? Este oare furia îndârjită pe care o simţim împotriva bătăuşilor şi a tiranilor aceeaşi cu furia pe care o simţim faţă de trişori?

Am căutat ce se spune despre egalitarismul vânătorilor şi al culegătorilor şi am găsit un argument puternic pentru divizarea acestor două tipuri de corectitudine. Dorinţa de egalitate pare a fi mai strâns legată de psihologia libertăţii şi a opresiunii decât de psihologia reciprocităţii şi a schimbului. După ce am discutat aceste aspecte cu colegii mei de la Your Morals.org şi după ce am întreprins noi cercetări în ceea ce priveşte diversele tipuri de corectitudine şi libertate, am adăugat un al şaselea fundament provizoriu – Libertate/oprimare.25 Ne-am decis, de asemenea, să ne recalculăm perspectiva asupra corectitudinii şi să punem mai mult accent pe proporţionalitate. Să vă explic.

Fundamentul Libertate/oprimare

În capitolul precedent am sugerat că, la fel ca strămoşii noştri din clasa primatelor, oamenii sunt echipaţi din naştere să trăiască în ierarhii de dominaţie care pot fi destul de dure. Dar, dacă ar fi adevărat, atunci cum de sunt vânătorii-culegători nomazi întotdeauna egalitarişti? Nu există o ierarhie (cel puţin printre adulţii de sex masculin), nu există un şef, iar normele grupului încurajează în mod activ împărţirea resurselor, mai ales a cărnii. 26 Dovezile arheologice susţin acest punct de vedere, indicând faptul că strămoşii noştri au trăit timp de sute de mii de ani în grupuri egalitare de vânători-culegători nomazi.27 Ierarhiile au devenit răspândite doar în momentul în care grupurile au început să se ocupe de agricultură şi de creşterea animalelor şi au devenit mai sedentare. Aceste schimbări au dat naştere proprietăţii private şi au creat grupuri mai mari. Au pus, de asemenea, capăt egalităţii. Cea mai bună bucată de pământ şi o parte din tot ceea ce produc oamenii ajung în mod obişnuit să fie dominate de un şef, un lider sau o clasă superioară (care iau o parte din avere cu ei în mormânt pentru a facilita

interpretarea pe care o fac arheologii mai târziu). Prin urmare, minţile noastre au fost oare „structurate înaintea experienţei" pentru ierarhie sau pentru egalitate?

Pentru ierarhie, conform studiilor antropologului Christopher Boehm. Acesta a studiat culturile tribale la începutul carierei sale, însă a studiat şi cimpanzeii împreună cu Jane Goodall şi a recunoscut asemănările extraordinare dintre oameni şi cimpanzei în ceea ce priveşte modul în care aceştia îşi exprimă dominaţia sau supunerea. În cartea sa *Hierarchy in the Forest* (*Ierarhie în pădure*), Boehm ajunge la concluzia că oamenii au o aplecare înnăscută către ierarhie, dar şi că la un moment dat, în ultimul milion de ani, strămoşii noştri au trecut printr-o „tranziţie politică" ce le-a permis să trăiască într-o comunitate egalitaristă, grupându-se pentru a-i struni, pedepsi sau ucide pe posibilii masculi alfa care încercau să domine grupul.

Cimpanzeii masculi alfa nu sunt cu adevărat *liderii* grupului. Ei îndeplinesc anumite servicii pentru comunitate, precum medierea conflictelor.28 Însă, în majoritatea cazurilor, ei sunt mai degrabă nişte *bătăuşi* care pun mâna pe tot ce-şi doresc. Chiar şi printre cimpanzei, se întâmplă uneori ca subordonaţii să se unească şi să-i răstoarne pe masculii alfa, uneori ajungând chiar să-i omoare.29 Prin urmare, aceşti cimpanzei masculi alfa trebuie să-şi cunoască limitele şi să aibă destulă pricepere politică pentru a-şi face câţiva aliaţi şi pentru a preveni revoltele.

Imaginaţi-vă viaţa de început a primilor oameni ca un echilibru tensionat de putere dintre masculul alfa (şi câţiva aliaţi) şi grupul mai mare de masculi care nu au acces la putere. Daţi-le apoi suliţe. Echilibrul de putere se poate schimba atunci când forţa fizică nu mai e de-ajuns pentru a decide rezultatul fiecărui conflict. Boehm sugerează că s-a

întâmplat exact acest lucru, pe măsură ce strămoşii noştri au creat arme mai eficiente pentru vânătoare şi tranşare cam în urmă cu cinci sute de mii de ani, după înmulţirea tipurilor de arme şi unelte care a fost descoperită în urma săpăturilor arheologice.30 Odată ce primii oameni au creat suliţele, oricine putea ucide un mascul alfa intimidant. Dacă la toate acestea se adaugă capacitatea de comunicare prin limbaj – şi observaţi că orice societate umană foloseşte limbajul pentru a discuta încălcările morale31 –, e uşor să înţelegem cum au dezvoltat aceşti primi oameni capacitatea de a se uni pentru a-i face de ocară, ostraciza sau ucide pe toţi cei al căror comportament ameninţa sau pur şi simplu enerva restul grupului.

Boehm susţine că, la un moment dat în ultimii cinci sute de mii de ani, cu mult după apariţia limbajului, strămoşii noştri au creat primele adevărate comunităţi morale.32 În cadrul acestora, oamenii bârfeau despre ceilalţi al căror comportament nu le era pe plac, mai ales despre comportamentul dominant şi agresiv al celor ce se doreau a fi masculi alfa. În rarele instanţe când bârfa nu era de-ajuns pentru a-i linişti, ceilalţi recurgeau la arme pentru a-i doborî. Boehm dă ca exemplu o întâmplare dramatică din mijlocul unei astfel de comunităţi, cea a tribului! kung din deşertul Kalahari:

Un bărbat pe nume Twi ucisese alţi trei oameni şi atunci comunitatea, într-un rar gest de unanimitate, s-a năpustit asupra lui şi l-a rănit fatal în mijlocul zilei. În timp ce zăcea aproape mort, toţi bărbaţii au tras în el cu săgeţi otrăvite până când, după spusele unui martor, „ajunsese să arate ca un porc spinos”. Apoi, după ce-şi dăduse sufletul, toate femeile şi toţi bărbaţii s-au adunat în jurul cadavrului şi l-au împuns cu suliţe, împărtăşind astfel în mod simbolic responsabilitatea pentru moartea acestuia. 33

Asta nu înseamnă că natura umană s-a schimbat deodată şi a devenit egalitaristă; bărbaţii continuau să încerce să-i domine pe alţii dacă puteau. În schimb, cei înzestraţi cu arme şi cu vorbe au creat ceea ce Boehm numeşte „ierarhiile de dominaţie inversă”, în care masele se aliază pentru a-i domina şi a-i pune la locul lor pe cei care se vor a fi masculi alfa. (Situaţia este surprinzător de similară cu visul lui Marx legat de „dictatura proletariatului”.) 34 Rezultatul este o situaţie fragilă de egalitarism politic obţinut prin cooperarea dintre fiinţe care sunt predispuse din naştere către structuri ierarhice. Este un bun exemplu pentru felul în care „caracterul nativ” se referă la o primă schemă a minţii. Ediţia finală poate arăta total diferit, astfel încât este greşit să-i privim pe vânătorii-culegători de astăzi şi să spunem: „Uite, vezi, aşa arată *de fapt* natura umană!”

Grupurile care au făcut această tranziţie la egalitarism au marcat un salt major în dezvoltarea matricelor morale. Oamenii trăiau acum într-o reţea mult mai densă de norme, de sancţiuni neoficiale şi, uneori, de pedepse deosebit de violente. Cei care puteau să se strecoare cu uşurinţă printr-o astfel de lume şi să-şi menţină în acelaşi timp reputaţia nepătată erau recompensaţi prin încrederea, cooperarea şi susţinerea politică a celorlalţi. Cei care nu puteau să respecte normele grupului sau care se purtau în mod ameninţător erau ocoliţi, expulzaţi sau ucişi, fiind astfel eliminaţi din fondul genetic. Genele şi practicile culturale (ca uciderea colectivă a celor anormali) au evoluat împreună.

Rezultatul final, spune Boehm, a fost un proces numit adesea „autodomesticire”. Exact aşa cum crescătorii de animale pot crea rase mai blânde şi mai docile prin reproducţia selectivă a acelor trăsături, strămoşii noştri au început să se înmulţească selectiv (în mod neintenţionat),

cultivând abilitatea de a construi matrice morale comune şi de a trăi în pace în limitele acestora.

Părerea mea este că fundamentul Libertate/oprimare a evoluat ca reacţie la problema adaptivă a traiului în interiorul grupurilor mici de oameni care, dacă ar fi putut, i-ar fi dominat pe ceilalţi, ar fi devenit ameninţători şi ar fi pus stăpânire asupra lor. Drept urmare, mecanismele iniţiale de activare includ semnele de încercare de dominare. Orice indiciu privind comportamentul agresiv şi dominant al unui mascul (sau femelă) alfa poate declanşa această furie îndreptăţită, numită uneori *rezistenţă reactivă*. (Sentimentul pe care îl ai atunci când un superior îţi spune că nu poţi face ceva şi simţi apoi că-ţi doreşti chiar mai mult să faci acel lucru.) 35 Însă oamenii nu se lasă dominaţi în tăcere; apariţia unui presupus dominator declanşează motivaţia de a se alia cu alţii asemenea lui pentru a lupta, a-l stăpâni şi, în cazuri extreme, a-l ucide pe asupritor. Cei care nu detectau semnele de dominaţie şi nu reacţionau prin furie îndreptăţită şi împărtăşită de grup riscau să nu mai aibă acces la alimente, la parteneri şi la toate celelalte lucruri care definesc un individ (şi genele) de succes în sens darwinist.36

În mod evident, fundamentul Libertate se află aproape în opoziţie cu fundamentul Autoritate. Cu toţii recunoaştem o anumită formă de autoritate ca fiind legitimă în anumite contexte, dar suntem, de asemenea, precauţi cu cei care se proclamă lideri dacă nu ne-au câştigat mai întâi încrederea. Suntem mereu atenţi la semne care ne-ar arăta dacă au depăşit limitele şi au trecut la autoproslăvire şi tiranie.37

Fundamentul Libertate susţine matricea morală a revoluţionarilor şi a „luptătorilor pentru libertate” de pretutindeni. Declaraţia de Independenţă a Statelor Unite este o lungă enumerare a „unei serii de nedreptăţi şi de

uzurpări repetate, care aveau toate drept scop direct stabilirea unei Tiranii absolute asupra acestor state”. Documentul începe cu afirmaţia că „toţi oamenii sunt creaţi egali” şi se încheie cu un apel emoţionant la unitate: „Ne punem în joc Vieţile, Averile şi bunul nostru cel mai sacru, Onoarea”. În mod similar, revoluţionarii francezi au trebuit să facă apel la *fraternité* şi *egalité* dacă doreau să-i atragă pe oamenii de rând să li se alăture în lupta lor regicidă pentru *liberté*.

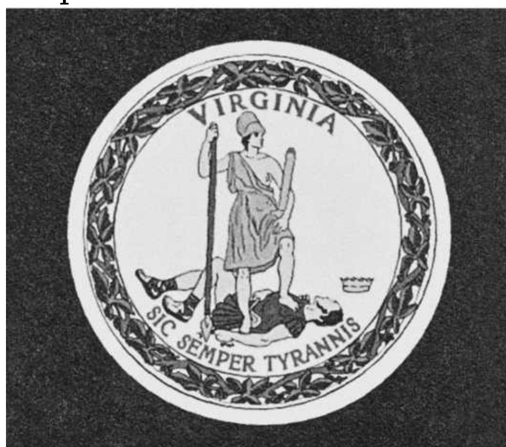


Figura 8.3. *Steagul Virginiei, ilustrând fundamentul Libertate/oprimare*.

Steagul Virginiei, statul meu, celebrează asasinarea (vezi figura 8.3). Este un steag ciudat dacă nu înţelegeţi fundamentul Libertate/oprimare. El înfăţişează virtutea (întruchipată de o femeie) care stă pe pieptul unui rege ucis, cu mottoul *Sic semper tyrannis* („Astfel [li se întâmplă] întotdeauna tiranilor”). Acestea au fost cuvintele strigate cu avânt de către Marcus Brutus şi ceilalţi conspiratori atunci când l-au ucis pe Iulius Caesar pentru că se comportase ca un mascul alfa. John Wilkes Booth a strigat acelaşi lucru de pe scena teatrului Ford la câteva momente după ce-l împuşcase pe Abraham Lincoln (pe

care sudiştii îl priveau ca pe un tiran care îi împiedicase să-şi declare independenţa).

Crima li se pare adesea virtuoasă revoluţionarilor. *Pare* să fie cumva ceea ce trebuie făcut, iar această senzaţie lasă impresia că e departe de altruismul reciproc şi principiul reciprocităţii de care vorbea Trivers. Aceasta nu mai înseamnă corectitudine, ci tranziţia politică şi dominaţia inversă despre care vorbea Boehm.

Dacă mecanismele iniţiale de activare a acestui fundament includ tiranii şi bătăuşii, mecanismele actuale includ aproape orice este perceput ca impunând constrângeri ilegale asupra libertăţii, inclusiv guvernul (din perspectiva dreptei americane). În 1993, atunci când Timothy McVeigh a fost arestat la câteva ore după ce aruncase în aer clădirea birourilor federale din Oklahoma City, omorând 168 de oameni, acesta era îmbrăcat cu un tricou pe care scria Sic semper *tyrannis*. Mai puţin rău prevestitoare, furia populistă a celor din Tea Party se bazează pe acest fundament, după cum se observă din steagul lor neoficial pe care scrie „Nu mă călca în picioare” (vezi figura 7.4).

Însă, în ciuda acestor manifestări ale dreptei, dorinţa de aliere împotriva oprimării şi de înlocuire a acesteia cu egalitatea politică pare să fie cel puţin la fel de evidentă şi la stânga. De exemplu, un cititor liberal al eseului meu privind republicanii reia exact teza lui Boehm:

Pentru un liberal, duşmanul societăţii este cineva care face abuz de putere (Autoritate) şi continuă apoi să ceară, şi uneori să impună, altora să-l „respecte” oricum. [...] O autoritate liberală înseamnă cineva sau ceva care câştigă respectul societăţii înfăptuind lucruri care *unifică societatea şi îi suprimă duşmanii. [S*ublinierea ne aparţine.]38

Nu doar acumularea şi abuzul de putere politică

activează furia fundamentului Libertate/oprimare; mecanismele actuale de activare se pot extinde, cuprinzând şi acumularea de avere, care ne ajută să înţelegem antipatia faţă de capitalism a stângii extreme. De exemplu, un cititor liberal mi-a spus odată: „Capitalismul este, în cele din urmă, jefuitor – o societate morală este una socialistă, adică una în care oamenii se ajută reciproc”.

Puteţi simţi influenţa clară a fundamentului Libertate/oprimare atunci când lumea vorbeşte despre dreptate socială. Proprietarii unei cafenele progresiste şi „cultural colective” din New Paltz, New York, recurg la acest fundament şi la cel al Grijii atunci când îşi decorează localul, după cum se vede în figura 8.4.

Ura îndreptată împotriva oprimării se simte de ambele părţi ale spectrului politic. Diferenţa pare să fie aceea că, pentru liberali – care sunt mai universalişti şi se bazează mult mai mult



Figura 8.4. *Libertatea liberală*: *interiorul unei cafenele din New Paltz, New York*. Semnul din stânga spune: „Nimeni nu este liber atunci când alţii sunt oprimaţi”. Pe steagul Americii din dreapta, stelele sunt înlocuite de logouri corporatiste. Pe pancarta din mijloc scrie: „Cum să punem capăt violenţei împotriva femeilor şi copiilor”.

pe fundamentul Grijă/vătămare –, fundamentul Libertate/ oprimare vine în sprijinul celor defavorizaţi, al

victimelor şi al grupurilor lipsite de putere de pretutindeni. Îi face pe liberali (dar nu şi pe alţii) să preamărească egalitatea, care este apoi urmărită prin lupta pentru drepturi civile şi drepturile omului. Liberalii merg uneori dincolo de egalitatea *drepturilor* şi urmăresc egalitatea *câştigurilor*, lucru ce nu poate fi atins într-un sistem capitalist. Poate de aceea cei de stânga încurajează de obicei impozitele mai mari pentru cei bogaţi, serviciile complete oferite celor săraci şi uneori un venit minim garantat pentru toată lumea.

În schimb, conservatorii sunt mai limitaţi – preocupaţi mai ales de grupuri decât de întreaga omenire. Pentru ei, fundamentul Libertate/oprimare şi ura faţă de tiranie sprijină multe dintre principiile conservatorismului economic: nu mă călca în picioare (cu statul tău liberal şi excesiv de grijuliu şi cu taxe mari), nu-mi călca în picioare afacerea (cu regulile tale opresive) şi nu-mi călca în picioare ţara (cu Naţiunile tale Unite şi cu tratatele tale internaţionale de reducere a suveranităţii).



Figura 8.5. *Libertatea conservatoare*: *maşină în faţa căminului Universităţii Libertăţii, Lynchburg, Virginia*. Autocolantul de jos spune: „Libertarian: mai multă libertate, mai puţin guvern”.

Drept urmare, conservatorii americani sanctifică cuvântul *libertate*, nu cuvântul *egalitate*. Din punct de vedere politic, aceasta îi uneşte cu libertarienii. Preotul evanghelist Jerry Fal-well a numit şcoala ultraconservatoare pe care a fondat-o în 1971 Liberty University (Universitatea Libertăţii). Figura 8.5 înfăţişează maşina unui student al acestei universităţi. Studenţii de la Universitatea Libertăţii sunt în general proautoritate, fiind adepţii familiilor patriarhale tradiţionale, dar se opun dominaţiei şi controlului impus de un guvern secular, mai ales unul liberal, care (se tem ei) şi-ar folosi puterea pentru a redistribui averea (aşa cum se credea că va face „tovarăşul Obama”).

Corectitudinea ca proporţionalitate

Mişcarea Tea Party a început din senin în primele luni ale administraţiei Obama pentru a remodela peisajul politic american şi pentru a readuce pe linie războiul cultural american. Mişcarea a început în mod serios pe data de 19 februarie 2009, atunci când Rick Santelli, corespondent al unei reţele de ştiri economice, a lansat o tiradă împotriva unui nou program în valoare de 75 de miliarde de dolari pentru ajutorarea proprietarilor de locuinţe care împrumutaseră mai mulţi bani decât puteau returna. Santelli, care transmitea în direct de la tribuna Bursei Comerciale din Chicago, a spus: „Guvernul promovează comportamentul neadecvat”. L-a îndemnat apoi pe preşedintele Obama să deschidă un site pe Internet pentru un referendum naţional pentru a vedea dacă vrem într-adevăr să *subvenţionăm împrumuturile fraierilor*, sau dacă am vrea măcar să cumpărăm maşini şi case scoase la licitaţie după executarea silită şi să le dăm celor care chiar au o şansă să prospere la un moment dat şi *să-i recompensăm pe cei care fac treabă, nu pe cei care profită*. [În acel moment, în spatele lui s-au auzit urale.] [.] Aceasta este America. Câţi dintre voi aţi vrea *să plătiţi ipoteca vecinului, a cărui casă are o baie în plus, dar care nu-şi poate plăti facturile*? Domnule preşedinte Obama, mă auziţi? [Sublinierea ne aparţine.]

Santelli a anunţat apoi că se gândea să găzduiască o „Tea Party la Chicago” în luna iulie.39 Comentatorii de stânga l-au ridiculizat, şi mulţi credeau că dă dovadă de un tip jenant de moralitate competitivă, în care „fraierii” (dintre care mulţi fuseseră păcăliţi de cămătari fără scrupule) ar trebui să fie lăsaţi să moară. Santelli de fapt milita pentru o lege a karmei.

Mi-a luat mult timp să înţeleg corectitudinea, pentru că, la fel ca mulţi alţii care studiază moralitatea, o

considerasem un soi de egoism luminat, bazat pe teoria altruismului reciproc a lui Trivers. Acesta susţine că genele corectitudinii au evoluat pentru că cei care aveau aceste gene i-au lăsat în urmă pe cei care nu le aveau. Nu trebuie să abandonăm ideea de *Homo economicus*, ci trebuie doar să-l înzestrăm cu reacţii emoţionale care-l fac să acţioneze în spiritul lui „după faptă, şi răsplată”.

Totuşi, în ultimii zece ani, teoreticienii evoluţionişti şi-au dat seama că altruismul reciproc nu e chiar uşor de găsit la celelalte specii.40 Afirmaţia larg răspândită că liliecii vampiri împart sângele victimelor cu alţi lilieci care au făcut la fel în trecut s-a dovedit a fi un caz de aşa-zis „nepotism” (lilieci înrudiţi care împart sânge între ei), nu de altruism reciproc.41 Dovada reciprocităţii la cimpanzei şi capucini este mai evidentă, însă nu chiar foarte bine definită.42 Se pare că este nevoie de ceva mai mult decât un nivel înalt de inteligenţă socială ca să provoci altruismul reciproc. Este nevoie de genul de comunitate punitivă, moralistă şi comunicativă care a apărut abia atunci când limbajul şi armele le-au permis primilor oameni să-i doboare pe bătăuşi şi apoi să-i ţină sub control printr-o matrice morală împărtăşită.43

Altruismul reciproc nu explică nici motivul pentru care oamenii cooperează în activităţi de grup. Reciprocitatea ffuncţionează de minune în perechi care pot juca ochi pentru ochi şi dinte pentru dinte, însă, în grupuri, indivizii nu sunt de obicei avantajaţi de poziţia de autoritate – a celui care îi pedepseşte pe leneşi. Cu toate acestea, o facem, iar plăcerea noastră de a pedepsi se pare că este unul dintre secretele cooperării pe scară largă. 44 În cadrul unui experiment clasic, economiştii Ernst Fehr şi Simon Gächter au rugat un grup de studenţi elveţieni să joace douăsprezece runde dintr-un joc de-a „bunurile publice” 45. Jocul funcţionează astfel: tu şi încă trei

parteneri primiţi fiecare 20 de jetoane în fiecare rundă (fiecare jeton valorând aproximativ zece cenţi americani). Îţi poţi păstra jetoanele sau poţi „investi” câteva sau pe toate în cutia comună a grupului. La sfârşitul fiecărei runde, experimentatorii înmulţesc jetoanele din cutie cu 1, 6 şi apoi împart totalul la cei patru jucători, astfel încât, dacă toată lumea pune la comun 20 de jetoane, suma ajunge de la 80 la 128 şi fiecare primeşte înapoi câte 32 de jetoane (care se transformă în bani reali la sfârşitul experimentului). Însă fiecare persoană câştigă mai bine dacă se abţine: dacă nu pui nimic, în timp ce partenerii tăi pun fiecare câte 20, îţi păstrezi propriile jetoane plus un sfert din suma totală, pe care îl primeşti de la partenerii tăi de încredere (un sfert din 96), astfel că închei runda cu 44 de jetoane.

Fiecare subiect stătea în faţa unui calculator într-un spaţiu separat, aşa că nimeni nu ştia cine îi sunt partenerii într-o anumită rundă, deşi vedeau un ecran de feedback după fiecare rundă pe care era arătat exact cu cât contribuise fiecare dintre cei patru jucători. Astfel, după fiecare rundă, Fehr şi Gächter amestecau grupurile, şi fiecare persoană se trezea jucând cu trei parteneri noi – nu exista şansa să se creeze legături de încredere sau să se ajungă la reacţii de genul „dinte pentru dinte” (abţinându-se în runda următoare dacă cineva „trişa” în runda respectivă).

Date fiind condiţiile, alegerea clară a unui *Homo economicus* este evidentă: nu contribui cu nimic, niciodată. Cu toate acestea, studenţii au contribuit la suma comună – cam zece jetoane în prima rundă. Însă, pe măsură ce jocul progresa, majoritatea au fost păcăliţi prin contribuţiile scăzute ale unora dintre parteneri şi astfel acestea au scăzut constant, până la aproximativ şase jetoane în runda a şasea.

Tiparul respectiv – cooperare parţială, dar în scădere – a mai fost raportat şi înainte. Însă iată motivul pentru care acesta a fost un studiu atât de deosebit. După runda a şasea, operatorii le-au spus subiecţilor că există o regulă nouă: după ce aflai cu cât au contribuit partenerii tăi în fiecare rundă, aveai mai nou opţiunea de a plăti cu propriile jetoane pentru a-i *pedepsi* pe anumiţi jucători. Fiecare jeton plătit de tine îi luă trei jetoane jucătorului pe care-l pedepseai.

Din nou, pentru *Homo economicus*, alegerea este foarte clară: nu plăti niciodată ca să pedepseşti, pentru că nu vei mai juca niciodată cu cei trei, şi astfel nu există şansa să câştigi pe viitor prin reciprocitate sau prin reputaţia ta de dur. Cu toate acestea, în mod remarcabil, *84 % dintre subiecţi au plătit pentru a pedepsi*, cel puţin o dată. Şi, cu atât mai uimitor, *cooperarea a crescut fulgerător* chiar din prima rundă când a fost permisă pedepsirea, şi a continuat să crească. Până în runda a douăsprezecea, contribuţia medie era de cincisprezece jetoane.46 Pedepsirea comportamentului neadecvat promovează virtutea şi beneficiile grupului. Şi, exact aşa cum susţinuse şi Glaucon în exemplul său cu inelul lui Gyges, atunci când nu mai există pedepse, oamenii se comportă în mod egoist.

De ce au plătit majoritatea jucătorilor pentru pedepse? Parţial, pentru că asta i-a făcut să se simtă bine.47 Nu ne place să vedem oameni care iau fără să dea. Vrem să vedem că trişorii şi leneşii „primesc ceea ce merită”. Vrem ca legea karmei să-şi urmeze cursul şi suntem dornici să contribuim la corecta sa aplicare.

Atunci când oamenii fac schimb de favoruri, ambele părţi ajung să fie mai mult sau mai puţin egale, şi astfel e uşor să crezi (aşa cum crezusem şi eu) că altruismul reciproc e sursa intuiţiilor morale legate de egalitate. Însă

egalitarismul pare să fie înrădăcinat mai mult în ura faţă de dominaţie decât în dragostea pentru egalitate.48 Sentimentul de a fi dominat sau oprimat de o persoană intimidantă este foarte diferit de sentimentul de a fi fost păcălit în cadrul unui schimb de bunuri sau de favoruri.

Odată ce echipa mea de la Your Morals.org a identificat Libertatea/oprimarea ca un al şaselea fundament separat (provizoriu), am început să observăm că în datele pe care le aveam preocupările legate de egalitatea politică erau corelate cu aversiunea pentru oprimare şi grija faţă de victime, nu cu dorinţa de reciprocitate.49 Şi, dacă dorinţa de egalitate politică se leagă de fundamentele Libertate/oprimare şi Grijă/vătămare, nu de

Corectitudine/înşelăciune, atunci fundamentul Corectitudinii nu mai avea o dublă personalitate; nu mai este vorba de egalitate *şi* proporţionalitate. Este vorba în primul rând de proporţionalitate.

Atunci când oamenii lucrează împreună în vederea îndeplinirii unui obiectiv, în general ei vor să vadă că cei care muncesc mai mult obţin câştigurile cele mai mari.50 Oamenii vor adesea egalitate în câştiguri, însă acest lucru se întâmplă frecvent pentru că investiţiile tuturor sunt egale. Atunci când se împart banii sau orice altă recompensă, egalitatea este doar o instanţă separată a principiului general al proporţionalităţii. Atunci când câţiva membri ai grupului au contribuit cu mult mai puţin decât ceilalţi – sau chiar mai rău, când nu contribuie cu nimic –, majoritatea oamenilor *nu* vor ca beneficiile să fie împărţite în mod egal.51

Drept urmare, putem perfecţiona definiţia fundamentului Corectitudine pe care o dădusem în capitolul precedent. În continuare, reprezintă un set de module care au evoluat ca reacţie la problema adaptivă a

însuşirii beneficiilor cooperării fără a fi exploatat de cei leneşi.52 Însă, acum că am început să vorbim despre comunităţi morale în care fiecare colaborare este susţinută de vorbe şi de pedepse, putem privi dincolo de dorinţa *indivizilor* de a-şi alege parteneri (despre care am discutat în capitolul anterior). Putem privi în schimb mai îndeaproape dorinţa puternică a oamenilor de a-şi apăra *comunităţile* de trişori, leneşi şi pomanagii care, dacă nu sunt corectaţi, pot întrerupe cooperarea celorlalţi şi pot duce la dizolvarea societăţii. Fundamentul Corectitudine susţine furia îndreptăţită atunci când suntem înşelaţi în mod direct (de exemplu, un vânzător de maşini care-ţi vinde o rablă cu bună ştiinţă). Însă susţine şi o aversiune generalizată faţă de trişori, lipitori şi oricine altcineva care doar profită în loc să-şi asume responsabilităţi în grup.

Mecanismele actuale de declanşare a fundamentului Corectitudine diferă în funcţie de mărimea grupului şi de numeroase circumstanţe istorice şi economice. Într-o societate industrială mai vastă şi care are o plasă socială de siguranţă, mecanismele de declanşare includ probabil şi persoane care se bazează pe acea plasă de siguranţă mai mult decât doar ca să-şi salveze o dată pielea. Preocupările legate de abuzarea acestei plase de siguranţă explică e-mailurile agresive pe care le-am primit de la conservatorii economici, ca acela trimis de cititorul care nu vrea ca impozitele pe care le plăteşte el să ajungă la „vreo mamă singură, care nu produce nimic, trăieşte din ajutor de şomaj, se droghează şi mai face şi copii viitori democraţi”. Ele explică, de asemenea, lista motivelor pentru care, cred conservatorii, oamenii votează cu democraţii, precum „lenea” şi „dispreţuieşti oamenii care muncesc din greu pentru bani, care-şi trăiesc viaţa aşa cum ştiu şi nu se bazează de când se nasc până mor pe ajutorul guvernului”. Tot astfel se explică şi peroraţiile lui Santelli legate de

ajutorarea proprietarilor datornici: mulţi dintre ei au minţit în cererile pentru împrumutul ipotecar ca să primească sume mai mari pentru care nu îndeplineau condiţiile. La fel se explică şi posterul de campanie din figura 8.6 al Partidului Conservator al lui David Cameron din Marea Britanie.

Trei versus *şase*

Să punem toate acestea cap la cap: Teoria Fundamentelor Morale spune că există (cel puţin) şase sisteme psihologice care cuprind fundamentele universale ale majorităţii matricelor morale din lume.53 Diversele moralităţi regăsite în stânga politică tind să se bazeze cel mai mult pe fundamentele Grijă/ vătămare şi Libertate/oprimare. Aceste două fundamente susţin idealuri de dreptate socială care pun accentul pe grija faţă de cei săraci şi pe lupta pentru egalitate politică între subgrupările care constituie societatea. Mişcările pentru dreptate socială pun accentul pe solidaritate – îi îndeamnă pe oameni



Figura 8.6. *Corectitudinea caproporţionalitate*: *„Să tăiem ajutoarele pentru cei care refuză să muncească”*. Dreapta este de obicei mai preocupată decât stânga de prinderea şi pedepsirea pomanagiilor. (Poster de campanie electorală al Partidului Conservator în alegerile

parlamentare britanice din 2010.)

să se unească în lupta împotriva opresiunii elitelor dominante şi intimidante. (Tocmai de aceea nu există un fundament separat al egalităţii. Oamenii nu-şi doresc egalitate pur şi simplu, ci luptă pentru egalitate atunci când simt că sunt intimidaţi sau dominaţi, ca în Revoluţia Franceză şi în Revoluţia Americană, precum şi în revoluţiile culturale din anii ’60.) [54]

Tuturor – stânga, dreapta şi centru – le pasă de Grijă/vătămare, dar liberalilor le pasă mai mult. În majoritatea măsurătorilor, chestionarelor şi controverselor politice, liberalii se dovedesc a fi mult mai deranjaţi de semnele de violenţă şi suferinţă, în comparaţie cu conservatorii şi mai ales cu libertarienii.[55]

Tuturor – stânga, dreapta şi centru – le pasă de Libertate/ oprimare, însă fiecare facţiune politică îşi manifestă această grijă în mod diferit. În Statele Unite de astăzi, liberalii sunt preocupaţi mai ales de drepturile anumitor grupuri vulnerabile (de exemplu, minorităţi rasiale, copii, animale), şi aşteaptă ca guvernul să-i apere pe cei slabi de oprimarea celor puternici.

Conservatorii, în schimb, cred în idei mai tradiţionale, precum dreptul de a fi lăsat în pace, respingând de cele mai multe ori programele liberale care folosesc guvernul pentru a le îngrădi libertăţile, în scopul de a proteja grupurile de care le pasă foarte tare liberalilor.[56] De exemplu, proprietarii întreprinderilor mici susţin în majoritate Partidul Republican[57], în parte pentru că nu le place ca guvernul să le spună cum să-şi gestioneze afacerile prin prisma politicilor sale de protejare a muncitorilor, a minorităţilor, a consumatorilor şi a mediului. Astfel se explică de ce libertarienii au luat partea Partidului Republican în ultimele decenii. Pentru ei libertatea e atât de importantă, încât aproape că ajung să

excludă orice altă preocupare[58], iar ideea lor de libertate este aceeaşi ca a republicanilor: reprezintă dreptul de a fi lăsat în pace, fără vreun amestec din partea guvernului.

Fundamentul Corectitudine/înşelăciune se referă la proporţionalitate şi la legea karmei, la faptul că oamenii trebuie să primească ceea ce merită şi să nu obţină ceea ce nu merită. Tuturor – stânga, dreapta şi centru – le pasă de proporţionalitate; toată lumea se supără atunci când alţii primesc mai mult decât merită. Însă conservatorilor le pasă mai mult, şi se bazează mai mult pe fundamentul Corectitudine – atâta timp cât corectitudinea se limitează la proporţionalitate. De exemplu, cât de mult înseamnă pentru propria voastră moralitate dacă „toţi îşi asumă partea de răspundere”? Sunteţi de acord că „angajaţii care muncesc cel mai mult ar trebui să fie plătiţi cel mai mult”? Liberalii nu resping aceste idei, dar sunt ambivalenţi. Conservatorii, în schimb, susţin astfel de idei din toată inima.[59]

Liberalii cred că ideea de karma le aparţine, datorită asocierii acesteia cu principiile New Age, însă o moralitate bazată pe compasiune şi pe înlăturarea oprimării vă obligă să încălcaţi karma (proporţionalitatea) în mai multe moduri. De exemplu, conservatorii cred că este de la sine înţeles că atitudinea faţă de încălcarea legii se bazează pe proporţionalitate, după cum se vede şi din sloganuri de felul „Comiţi fapta, ispăşeşti pedeapsa”.

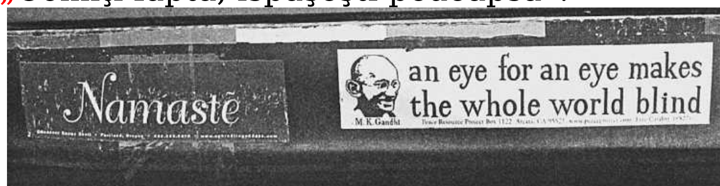


Figura 8.7. *O maşină din Charlottesville, Virginia, al cărei proprietar preferă compasiunea în locul proporţionalităţii* („*Ochi pentru ochi, şi toţi vom fi orbi*).

şi „Trei greşeli şi ieşi din joc”. Cu toate acestea, liberalilor nu prea le convine partea negativă a karmei – pedeapsa –, după cum se vede pe autocolantul din figura 8.7. Până la urmă, pedeapsa înseamnă vătămare, iar vătămarea activează fundamentul Grijă/ vătămare. Un studiu recent relevă şi faptul că profesorii liberali acordă o gamă mai restrânsă de note decât cei conservatori. Aceştia din urmă sunt mai dispuşi să-i recompenseze pe cei mai buni studenţi şi să-i pedepsească pe cei mai răi.60

Celelalte trei fundamente – Loialitate/trădare, Autoritate/ subminare şi Caracter sacru/degradare – subliniază cele mai mari şi mai neclintite diferenţe dintre partizani. Liberalii sunt cel mult ambivalenţi în ceea ce priveşte aceste fundamente, pe când conservatorii şi le însuşesc. (Libertarienii nu prea au nevoie de ele şi tocmai de aceea tind să ia partea liberalilor în probleme sociale precum căsătoria între persoane de acelaşi sex, folosirea drogurilor şi legile în vederea „protejării” steagului Statelor Unite.)

Am început acest capitol prezentându-vă descoperirea noastră: liberalii au o moralitate bazată pe două fundamente – Grijă şi Corectitudine –, în timp ce conservatorii se bazează pe cinci fundamente. Însă, pornind de la ceea ce am aflat în ultimii ani, a trebuit să revizuiesc această afirmaţie. Liberalii au o moralitate bazată pe trei fundamente, în timp ce conservatorii se bazează pe toate şase. Matricele liberale cuprind Grija/vătămarea, Libertatea/oprimarea şi Corectitudinea/înşelăciunea, deşi liberalii sunt adesea dispuşi să renunţe le Corectitudine (înţeleasă ca proporţionalitate) atunci când aceasta vine în contradicţie cu compasiunea sau cu dorinţa lor de a lupta împotriva oprimării. Moralitatea conservatorilor se bazează pe toate cele şase fundamente, deşi aceştia sunt mai dispuşi decât

liberalii să renunţe la Grijă şi să-i lase pe unii să sufere pentru a-şi atinge celelalte obiective morale.

Pe scurt

Psihologia morală ne poate explica de ce îi este atât de greu Partidului Democrat să stabilească un raport cu votanţii din 1980 încoace. Republicanii înţeleg modelul social-intuiţionist mai bine decât democraţii. Republicanii îi vorbesc mai direct elefantului. Înţeleg, de asemenea, mult mai bine Teoria Fundamentelor Morale şi activează fiecare receptor gustativ.

Am prezentat o versiune a societăţii în viziunea lui Durkheim, idee preferată de conservatorii sociali, în care unitatea socială de bază este familia, nu individul, şi în care ordinea, ierarhia şi tradiţia sunt foarte apreciate. Am contrastat această viziune cu viziunea liberală a lui Mill, care e mult mai deschisă şi mai individualistă. Am evidenţiat faptul că o astfel de societate nu poate transforma *pluribus* în *unum*. Democraţii susţin adesea politici care promovează *pluribus* în defavoarea lui *unum*, fapt care îi predispune la acuzaţii de trădare, subminare şi sacrilegiu.

Am descris apoi modul în care am revizuit Teoria Fundamentelor Morale împreună cu colegii mei, pentru a reuşi să explicăm mai bine intuiţiile legate de libertate şi de corectitudine:

Am adăugat fundamentul Libertate/oprimare, pe baza căruia oamenii observă şi resping orice încercare de dominaţie. Acesta declanşează dorinţa de a-şi uni forţele pentru a înfrunta şi a izgoni bătăuşii şi tiranii. Acest fundament susţine egalitarismul şi antiautoritarismul stângii, dar şi furia antiguvern a libertarienilor şi a unor conservatori care se ghidează după principiile „nu mă călca în picioare” şi „dă-mi libertate”.

Am modificat fundamentul Corectitudine pentru a-l

direcţiona mai mult către proporţionalitate. Acest fundament începe cu psihologia altruismului reciproc, însă spectrul său s-a lărgit atunci când oamenii au creat comunităţile morale punitive. Majoritatea oamenilor sunt atenţi în mod intuitiv la legea karmei – vor să-i vadă pe trişori pedepsiţi şi pe cei cinstiţi recompensaţi în funcţie de faptele fiecăruia.

După aceste revizuiri, Teoria Fundamentelor Morale poate acum să explice una dintre cele mai mari enigme care i-au preocupat pe democraţi în ultimii ani: de ce votează americanii din zonele rurale şi cei din clasa muncitoare cu republicanii, când democraţii sunt cei care vor să redistribuie banii într-un mod mai echitabil?

Democraţii spun adesea că republicanii au păcălit aceste categorii să voteze împotriva propriului interes material. (Aceasta a fost şi ideea susţinută de celebra carte *What's the matter with Kansas*? [*Ce se întâmplă cu Kansasul*?], apărută în 2004.) 61 Însă, din perspectiva Teoriei Fundamentelor Morale, votanţii din clasa muncitoare şi cei din zonele rurale votau de fapt pentru propriul interes *moral*. Ei nu vor să mănânce la restaurantul Adevăratului Gust şi nu vor ca propria naţiune să se dedice îngrijirii victimelor şi căutării dreptăţii sociale. Dacă democraţii nu vor înţelege viziunea lui Durkheim asupra societăţii şi diferenţa dintre o moralitate bazată pe şase fundamente şi o moralitate bazată doar pe trei, nu vor înţelege nici de ce oamenii aleg să voteze cu republicanii.

În Partea întâi a acestei cărţi v-am prezentat primul principiu al psihologiei morale: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. În Partea a doua am descris în detaliu aceste intuiţii, prezentând de asemenea şi cel de-al doilea principiu: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare şi corectitudine*. Acum suntem gata

să vedem de ce ajunge această diversitate morală să-i divizeze pe oameni în grupuri ostile care nu vor să se înţeleagă reciproc. Suntem gata să trecem la cel de-al treilea principiu: *Moralitatea uneşte şi orbeşte*.

partea a treia Moralitatea uneşte şi orbeşte

5 5 5

Metafora centrală *suntem 90*% *cimpanzei şi 10*% *albine*

9

De unde această tendinţă de a ne grupa?

În cumplitele zile care au urmat atacului terorist de pe 11 septembrie 2001, am simţit o dorinţă atât de primitivă, încât mi-a fost jenă s-o împărtăşesc prietenilor apropiaţi: am vrut să-mi imprim imaginea steagului american pe maşină.

Acest instinct părea să vină din senin, fără nicio legătură cu felul meu de-a fi de până atunci. Parcă aveam o străveche cutie de alarmă undeva în creier pe care scria: „În caz de atac din partea străinilor, spargeţi geamul şi apăsaţi butonul”. Habar nu aveam de existenţa unei astfel de cutii, însă atunci când cele patru avioane au spart geamul şi au apăsat butonul, m-a năpădit un sentiment copleşitor de patriotism. Doream să fac ceva, orice, ca să-mi susţin echipa. La fel ca mulţi alţii, am donat sânge şi am contribuit cu bani la Crucea Roşie. Eram mai deschis şi mai atent cu necunoscuţii. Şi doream să-mi demonstrez apartenenţa la echipă expunând cumva steagul.

Însă eram profesor, iar profesorii nu fac asemenea lucruri. Fluturarea steagului şi naţionalismul sunt pentru conservatori. Profesorii sunt universalişti liberali hoinari, care se feresc din instinct să susţină că propria naţiune e mai presus decât altele.[1] Atunci când văd un steag american pe o maşină aflată în parcarea personalului de la Universitatea din Virginia, pot să pariez că-i aparţine

vreunei secretare sau vreunui muncitor.

După trei zile şi un amestec de sentimente pe care nu le mai cunoscusem vreodată, am găsit o soluţie pentru dilema în care mă aflam. Am pus un steag american în colţul de jos al parbrizului din spate şi steagul Naţiunilor Unite în celălalt colţ. Astfel, puteam să arăt că-mi iubesc ţara, dar că nu o plasez înaintea altor ţări, nu, oameni buni, iar acest atac fusese îndreptat cumva împotriva întregii lumi, nu?

Până în acest punct al cărţii am făcut un portret oarecum cinic al naturii umane. Am afirmat că Glaucon avea dreptate şi că ne pasă mai mult să *arătăm* bine decât să *fim* cu adevărat *buni*.[2] Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea *strategică*. Minţim, trişăm şi manipulăm principiile morale destul de des atunci când ni se pare că n-o să ne observe nimeni, iar apoi ne activăm gândirea morală pentru a ne gestiona reputaţia şi pentru a ne justifica în faţa altora. Credem atât de mult în judecata noastră *post hoc*, încât ajungem să fim în cele din urmă ferm convinşi de propria noastră virtute.

Cred cu adevărat că putem înţelege în mare parte psihologia morală dacă o privim ca pe un fel de egoism luminat, şi, dacă e vorba de egoism, atunci este uşor de explicat prin selecţia naturală darwinistă care funcţionează la nivelul fiecărui individ. Genele sunt egoiste[3], genele egoiste creează oameni cu diverse module morale, iar unele dintre aceste module ne fac altruişti strategici, nu universali sau permanenţi. Minţile noastre moraliste au fost modelate prin selecţia familială plus altruismul reciproc amplificat de bârfe şi de gestionarea reputaţiei. Acesta este mesajul aproape tuturor cărţilor scrise despre originile moralităţii şi nimic din ce v-am spus până acum nu-l contrazice.

Însă, în Partea a treia a acestei cărţi o să vă arăt de

ce imaginea este incompletă. Da, oamenii sunt adesea egoişti şi o mare parte a comportamentului nostru moral, politic şi religios poate fi înţeles ca moduri vag disimulate de a ne urma propriul interes. (Uitaţi-vă puţin la îngrozitoarea ipocrizie a atâtor politicieni sau feţe bisericeşti.) Este însă adevărat şi că oamenii au tendinţa de a se *grupa*. Ne place să ne înscriem în echipe, cluburi, ligi şi frăţii. Preluăm identităţile grupurilor de care aparţinem şi, umăr la umăr cu nişte necunoscuţi, conlucrăm întru îndeplinirea unor obiective comune cu un asemenea entuziasm, încât se pare că minţile noastre au fost special create pentru munca în echipă. Nu cred că putem înţelege moralitatea, politica sau religia până nu înţelegem această tendinţă de grupare a oamenilor şi originile sale. Nu putem înţelege moralitatea conservatoare şi societăţile în viziunea lui Durkheim pe care le-am descris în capitolul precedent. Şi nici socialismul, comunismul sau comunitarismul stângii politice.

Dar să mă exprim mai clar: atunci când susţin că natura umană este *egoistă*, vreau să spun că minţile noastre conţin o diversitate de mecanisme mentale care ne fac capabili să ne promovăm propriile interese, în competiţie cu ceilalţi din jur. Atunci când spun că avem tendinţa de a ne *grupa*, vreau să spun că minţile noastre conţin o varietate de mecanisme mentale care ne fac capabili să promovăm interesele *grupului* nostru, în întrecerea cu celelalte grupuri.4 Nu suntem noi sfinţi, însă uneori suntem tovarăşi de echipă foarte buni.

Enunţată astfel, originea acestor mecanisme de grupare devine o enigmă. Avem astăzi instinctul de a ne grupa pentru că strămoşii noştri cu aceleaşi instincte s-au întrecut cu alţii mai puţin grupaţi *din cadrul aceluiaşi grup*?. Dacă astfel stau lucrurile, atunci aceasta nu este

decât pură selecţie naturală care operează la nivelul fiecărui individ. Şi dacă e aşa, atunci este vorba de instinctul glauconian de grup – vom afla că oamenilor le pasă de *aparenţa* loialităţii, nu de existenţa acesteia în realitate.[5] Sau avem aceste mecanisme de grupare (precum reflexul de solidarizare cu preşedintele) datorită faptului că grupurile care au reuşit să se coalizeze şi să coopereze au învins grupurile care n-au reuşit s-o facă? Dacă astfel stau lucrurile, atunci voi invoca un proces numit „selecţia de grup", iar acest concept a fost interzis şi calificat drept erezie în cercurile ştiinţifice în anii '70.[6]

În acest capitol voi susţine că selecţia de grup a fost condamnată şi interzisă în mod eronat. Vă voi prezenta patru dovezi noi care cred că vor exonera termenul (într-o formă sau alta, dar nu în întregime). Aceste noi dovezi ne demonstrează avantajele abordării grupurilor ca entităţi reale aflate în competiţie şi ne conduc direct către al treilea şi ultimul principiu al psihologiei morale: *Moralitatea uneşte şi orbeşte*. Vă voi sugera că natura umană este în mare parte egoistă, însă cu o tendinţă de apartenenţă la grup care a rezultat din faptul că selecţia naturală funcţionează pe mai multe niveluri simultan. Oamenii concurează cu alţi oameni, iar această concurenţă recompensează egoismul – care include anumite forme de cooperare strategică (până şi infractorii pot conlucra pentru a-şi urma propriile interese).[7] Însă, în acelaşi timp, grupurile intră în competiţie cu alte grupuri, iar acel tip de competiţie este în avantajul grupurilor compuse din coechipieri de încredere – cei care sunt dispuşi să coopereze şi să muncească pentru binele grupului, chiar şi atunci când s-ar descurca mai bine dacă ar lenevi, ar trişa sau ar părăsi grupul.[8] Aceste două procese au împins natura umană în direcţii diferite şi au antrenat amestecul straniu de egoism şi de altruism pe care îl manifestăm în

prezent.

Triburi victorioase?

Iată un exemplu de selecţie de grup. În câteva pagini remarcabile din *Descendenţa omului*, Darwin a demonstrat selecţia de grup, a prezentat principala obiecţie împotriva acestei teorii, apoi a propus o cale de înlăturare a acestei obiecţii:

Atunci când două triburi de oameni primitivi, trăind în aceeaşi ţară, au intrat în concurenţă, dacă (celelalte condiţii fiind egale) unul dintre triburi cuprindea un mai mare număr de membri curajoşi, capabili de mai multă simpatie şi mai fideli, care erau întotdeauna gata să s-o avertizeze reciproc de pericol, să se ajute şi să se apere unul pe altul, *acest trib trebuie să fi prosperat mai bine şi să fi învins pe celălalt*. [...] Avantajul pe care soldaţii disciplinaţi îl au asupra hoardelor nedisciplinate decurge mai ales din încrederea pe care fiecare soldat o are în camarazii săi. [...] Oamenii *egoişti şi certăreţi nu vor colabora, şi fără colaborare nimic nu poate fi realizat. Un trib bogat înzestrat cu calităţile de mai sus se va extinde şi va fi victorios asupra altor triburi*?

Triburile unite încep să funcţioneze ca nişte organisme independente, concurând cu alte organisme. În general, triburile cele mai unite câştigau. Drept urmare, selecţia naturală a funcţionat în cazul acestor triburi la fel cum a funcţionat la toate celelalte organisme.

Însă în următorul paragraf Darwin a pus problema paraziţilor, care este în continuare principala obiecţie adusă selecţiei de grup:

Se poate pune însă întrebarea cum de un număr de membri din cadrul aceluiaşi trib au devenit mai întâi înzestraţi cu aceste calităţi sociale şi morale şi cum s-a ridicat nivelul de perfecţiune? *Este extrem de îndoielnic dacă descendenţii părinţilor dotaţi cu mai multă simpatie*

şi mai binevoitori sau ai celor ce erau mai fideli tovarăşilor lor se vor fi născut în număr mai mare decât copiii părinţilor egoişti şi perfizi aparţinând aceluiaşi trib. Cel care este gata să-şi sacrifice viaţa, (aşa) cum mulţi sălbatici au făcut-o, decât să-şi trădeze tovarăşii, deseori nu lasă niciun descendent care să-i moştenească natura sa nobilă.10

Darwin a înţeles logica de bază a ceea se numeşte astăzi *selecţia de nivel multiplu*.11 Viaţa este o ierarhie de niveluri în serie, precum păpuşile ruseşti: gene cu cromozomi în celule în organisme individuale aflate în roiuri, societăţi sau alte grupuri. Poate exista concurenţă la orice nivel al ierarhiei, însă, pentru scopul nostru (studierea moralităţii), singurele două niveluri care contează sunt cel al organismului individual şi al grupului. Atunci când grupurile intră în competiţie, cel care este unit şi conlucrează de obicei câştigă. Însă în fiecare grup există câţiva indivizi egoişti (paraziţi) care ajung şi ei printre primii. Aceştia îşi însuşesc o parte din câştigurile grupului, însă nu contribuie cu nimic la efortul depus. Cea mai curajoasă armată câştigă, însă chiar şi în cea mai bună armată cei câţiva laşi care rămân mai la urmă au toate şansele să supravieţuiască luptei, să se întoarcă acasă şi să aibă copii.

Selecţia de nivel multiplu se referă la modul de măsurare a intensităţii selecţiei la fiecare nivel, ceea ce înseamnă nivelul la care competiţia favorizează genele pentru anumite trăsături.12 O genă pentru sacrificiul de sine ar fi favorizată de selecţia de grup (ar ajuta grupul să câştige), însă ar fi atât de defavorizată de selecţia la nivel individual, încât o asemenea trăsătură ar putea să evolueze doar la specii precum albinele, la care competiţia din interiorul stupului va fi fost aproape eliminată, iar selecţia ar fi doar una de grup. 13 Albinele (şi furnicile şi

termitele) sunt cei mai buni jucători de echipă: toţi pentru unul, unul pentru toţi, tot timpul, chiar dacă asta înseamnă să moară pentru a proteja stupul de invadatori.14 (Oamenii pot deveni terorişti sinucigaşi, dar este nevoie de multă pregătire, presiune şi manipulare psihologică. Nu este o trăsătură firească.) 15

Când grupurile de oameni au obţinut o capacitate minimă de a se uni şi de a concura cu alte grupuri, a intervenit selecţia la nivel de grup, iar grupurile cele mai unite au avut un avantaj faţă de cele alcătuite din indivizi egoişti. Dar oare cum au obţinut primii oameni acele capacităţi de grup? Darwin a propus o serie de „paşi posibili" prin care oamenii au evoluat până în punctul în care au putut exista grupuri bine închegate de la bun început.

Primul pas a fost „instinctul social". În vremurile de demult, singuraticii erau mai expuşi la atacuri din partea prădătorilor decât mai vorbăreţii lor camarazi, care simţeau o puternică nevoie de a sta aproape de grup. Al doilea pas a fost reciprocitatea. Cei care îi ajutau pe alţii aveau şanse mai mari să primească la rândul lor ajutor atunci când aveau mare nevoie.

Însă cel mai important „stimulent pentru dezvoltarea virtuţilor sociale" a fost faptul că oamenii sunt extraordinar de preocupaţi de „lauda sau dezaprobarea semenilor lor" 16. Scriind în Anglia victoriană, Darwin împărtăşea părerea lui Glaucon (din Atena aristocratică) că oamenii sunt obsedaţi de propriile reputaţii. Darwin credea că emoţiile care stau la baza acestei obsesii au fost obţinute prin selecţie naturală la nivel individual: cei cărora le lipsea simţul ruşinii sau dorinţa de glorie nu reuşeau să atragă prieteni sau parteneri sexuali. Darwin a mai adăugat un ultim pas: capacitatea de a considera îndatoririle şi principiile drept sacre, ceea ce, credea el,

face parte din natura noastră religioasă.

Dacă punem aceşti paşi cap la cap, ne duc pe un traseu evoluţionist de la cele dintâi primate şi până la oameni, printre care leneşii nu sunt foarte apreciaţi. Într-o armată adevărată, unde onoarea, loialitatea şi ţara sunt sacre, laşul nu prea are şanse să ajungă acasă şi să aibă copii. Cel mai probabil, el va fi cel bătut, lăsat în urmă sau împuşcat pe la spate pentru că a comis vreun sacrilegiu. Şi, dacă are norocul să se întoarcă acasă, reputaţia sa le va repugna femeilor şi potenţialilor angajatori.17 Armatele adevărate, ca şi grupurile cele mai de succes, dispun de numeroase modalităţi de a suprima egoismul. Şi, de fiecare dată când se găseşte o astfel de metodă, ea schimbă echilibrul de forţe într-o analiză pe mai multe niveluri: selecţia la nivel individual devine mai puţin importantă, iar cea de grup devine cu mult mai puternică. De exemplu, dacă există o bază genetică pentru sentimentele de loialitate şi sanctitate (de exemplu fundamentul Grijă şi fundamentul Caracter sacru), atunci competiţia intensă dintre grupuri va face ca aceste gene să devină mai comune în generaţia următoare. Motivul este acela că grupurile în care domină asemenea trăsături vor înlocui grupurile în care ele sunt mai rare, chiar dacă aceste gene vin cu un anumit preţ pentru purtători (în comparaţie cu cei cărora aceste gene le lipsesc).

În poate cea mai concisă şi mai profetică afirmaţie din istoria psihologiei morale, Darwin sintetizează originea evoluţionistă a moralităţii astfel:

Până în cele din urmă, simţul nostru moral sau conştiinţa noastră devine un sentiment foarte complex, trăgându-şi originea din instinctele sociale, fiind cârmuit în mare măsură de aprobarea semenilor noştri, dominat de raţiune, interes personal şi, în timpuri mai recente, de simţăminte religioase profunde, şi confirmat de învăţătură

şi obişnuinţă.18

Reacţia lui Darwin la problema paraziţilor a satisfăcut cititorii timp de aproape o sută de ani, iar selecţia de grup a devenit o parte importantă a gândirii evoluţioniste. Din păcate, majoritatea cercetătorilor nu s-au obosit să afle exact cum a reuşit fiecare specie să rezolve problema paraziţilor, aşa cum o desluşise Darwin în cazul oamenilor. Au proliferat teorii despre animale al căror comportament ar fi „în beneficiul grupului” – de exemplu afirmaţia că animalele îşi restricţionează hrana sau înmulţirea pentru a nu pune grupul în faţa riscului de supraexploatare a rezervei de hrană. Au existat şi alte păreri înalte despre animale care acţionează în interesul speciei sau chiar al ecosistemului.19 Aceste păreri erau însă naive, pentru că indivizii care alegeau strategia altruistă lăsau în urmă mai puţini urmaşi viabili, fiind repede înlocuiţi în grup de către descendenţii paraziţilor.

În 1966, această abundenţă de păreri a fost întreruptă, laolaltă cu aproape toate teoriile legate de selecţia de grup.

O turmă iute de căprioare?

În 1955, un tânăr biolog numit George Williams a participat la un curs ţinut la Universitatea din Chicago de un specialist în termite. Acesta din urmă susţinea că numeroase animale cooperează şi se ajută reciproc, exact ca termitele. După părerea sa, bătrâneţea şi moartea sunt felul în care natura face loc membrilor mai tineri şi mai puternici din fiecare specie. Williams era însă un bun cunoscător al geneticii şi teoriei evoluţiei şi a fost dezgustat de sentimentalismul optimist al vorbitorului. După părerea sa, animalele nu aveau de gând să moară în beneficiul altora, cu excepţia unor situaţii speciale, cum se întâmplă de obicei în cuiburile de termite (unde toate sunt surori). Williams a hotărât astfel să scrie o carte care ar fi

„purificat biologia” de astfel de afirmaţii nesăbuite o dată pentru totdeauna.[20]

În cartea sa, *Adaptation and Natural Selection* (*Adaptare şi selecţie naturală*), publicată în 1966, Williams le-a spus biologilor cum să interpreteze în mod clar adaptarea. Selecţia naturală era considerată drept un proces de creaţie. Nu există un creator suprem, însă termenul i s-a părut lui Williams destul de util.[21] De exemplu, aripile pot fi înţelese doar ca nişte mecanisme biologice concepute pentru a facilita zborul. Williams a observat că adaptarea la un anumit nivel implică întotdeauna un proces de selecţie (creaţie) şi şi-a avertizat cititorii să nu o caute la niveluri mai înalte (ca grupurile) atunci când efectele selecţiei la niveluri mai joase (precum individul) pot explica destul de bine această trăsătură.

Williams a analizat viteza de deplasare a căprioarelor. Atunci când acestea aleargă în turmă, observăm o turmă rapidă de căprioare care se deplasează ca un tot unitar şi care uneori îşi schimbă cursul în grup. Putem fi tentaţi să explicăm comportamentul căprioarelor recurgând la selecţia de grup: de milioane de ani, turmele cele mai rapide au scăpat de prădători mai uşor decât cele mai lente şi astfel, de-a lungul timpului, turmele rapide le-au înlocuit pe cele lente. Însă Williams a subliniat că aceste animale au fost extraordinar de bine concepute la nivel *individual* să poată scăpa de prădători. Procesul de selecţie a funcţionat la nivelul indivizilor: căprioarele mai încete au fost mâncate, în timp ce verişoarele lor mai iuţi *din aceeaşi turmă* au scăpat. Nu este nevoie să recurgem la selecţie la nivelul turmei.

O turmă rapidă de căprioare nu reprezintă mai mult decât o turmă de căprioare rapide.[22]

Williams a explicat ce anume ne-ar determina să forţăm o analiză la nivelul grupului: mecanismele

comportamentale al căror scop sau funcţie este evident protejarea *grupului*, nu cea a individului. Dacă o căprioară cu simţuri excelente ar servi drept santinelă, în timp ce căprioarele cele mai iuţi ar încerca să-i păcălească pe urmăritori, îndepărtându-i astfel de turmă, am avea dovada unor adaptări de grup şi, după cum s-a exprimat Williams, „doar o teorie a selecţiei între grupuri ne-ar putea ajuta să ajungem la o explicaţie ştiinţifică pentru adaptările grupului” 23.

Williams susţinea că selecţia de grup este posibilă în teorie. Însă în cea mai mare parte a cărţii încearcă apoi să demonstreze că „adaptările de grup de fapt nu există” 24. El oferea exemple din întregul regn animal, arătând în fiecare caz că ceea ce-i pare unui biolog naiv (ca specialistul în termite) a fi altruism sau sacrificiu de sine se dovedeşte a fi de fapt fie egoism, fie selecţie între membrii unei familii (în cazul cărora faptele de sacrificiu au sens, pentru că sunt în beneficiul altor copii ale aceloraşi gene purtate de indivizi înrudiţi, aşa cum se întâmplă în cazul termitelor). Richard Dawkins a susţinut acelaşi lucru în celebra sa carte *Gena egoistă*, scrisă în 1976, afirmând că selecţia de grup este posibilă, dar dezvăluind apoi cazuri aparente de adaptări de grup. La sfârşitul anilor ’70 exista deja un consens general şi oricine ar fi susţinut că un comportament a apărut „pentru binele grupului” ar fi fost considerat un nebun uşor de ignorat.

Privim uneori anii ’70 ca fiind „decada sinelui”. Termenul a fost pentru prima dată asociat cu individualismul crescând al societăţii americane, însă descrie şi un set major de schimbări în ştiinţele sociale. Ideea de *Homo economicus* s-a răspândit pe scară largă. De exemplu, în psihologia socială, explicaţia în general acceptată a corectitudinii (cunoscută drept „teoria

echităţii”) era bazată pe patru axiome, dintre care prima era aceea că „oamenii vor încerca să-şi maximizeze câştigurile”. Autorii au observat apoi că „până şi cei mai sceptici cercetători vor contesta cu greu prima noastră afirmaţie. Teoriile dintr-o gamă largă de discipline se bazează pe ipoteza că «omul este egoist» „25. Toate faptele de aparent altruism, cooperare sau simplă corectitudine trebuiau explicate în cele din urmă ca forme ascunse de interes personal.26

Bineînţeles, viaţa reală este plină de cazuri care încalcă această axiomă. Oamenii lasă bacşişuri în restaurante în care nu se vor mai întoarce niciodată; fac donaţii anonime la fundaţii de caritate; uneori se îneacă în râuri în care s-au aruncat pentru a salva copiii altora. Nicio problemă, spun cinicii; aceste cazuri sunt doar reminiscenţe ale vechilor sisteme create pentru convieţuirea în grupuri mici din Pleistocen, când majoritatea oamenilor erau înrudiţi îndeaproape.27 Acum, când trăim în comunităţi vaste şi anonime, vechile noastre circuite egoiste ne determină în mod eronat să-i ajutăm pe străinii care nu ne vor întoarce favoarea. „Calităţile noastre morale” nu sunt adaptări, aşa cum crezuse Darwin. Ele sunt doar nişte produse secundare sau nişte greşeli. Moralitatea, spune Williams, este „o capacitate accidentală, apărută, în prostia ei fără margini, în urma unui proces biologic care se opune în mod normal manifestării unei astfel de capacităţi” 28. Dawkins împărtăşea cinismul lui Williams: „Să încercăm să-i învăţăm pe ceilalţi ce înseamnă generozitatea şi altruismul, pentru că ne naştem egoişti”. 29

Eu nu sunt de acord. Oamenii sunt girafele altruismului. Suntem nişte ciudăţenii fără pereche ale naturii, care uneori – chiar dacă foarte rar – putem fi la fel de altruişti şi de cooperanţi ca albinele.30 Dacă idealul

vostru moral îl reprezintă persoana care îşi dedică viaţa întrajutorării străinilor, e foarte bine – astfel de oameni sunt atât de rari, încât trimitem echipe de filmare ca să-i înregistreze pentru ştirile zilei. Însă dacă, asemenea lui Darwin, vă concentraţi pe comportamentul de *grup* al oamenilor care se cunosc şi împărtăşesc idealuri şi valori, atunci capacitatea noastră de a lucra împreună, de a aloca sarcini, de a ne ajuta reciproc şi de a funcţiona ca o echipă unită este atât de atotcuprinzătoare, încât nici măcar nu o vom observa. Nu veţi vedea niciodată o ştire cu titlul „Patruzeci şi cinci de studenţi care nu se cunoşteau lucrează împreună, fără să fie plătiţi, pregătind premiera piesei *Romeo şi Julieta*”.

Atunci când Williams a sugerat exemplul căprioarelor care îşi împart sarcinile şi care conlucrează pentru apărarea turmei, nu-i era clar că oamenii fac exact acest lucru? După propriile sale criterii, dacă oamenii din fiecare societate s-ar organiza rapid în grupuri cu o diviziune clară a muncii, atunci această abilitate ar fi un excelent exemplu de adaptare de grup. După cum spunea chiar Williams: „Doar o teorie a selecţiei în interiorul grupului ne-ar putea ajuta să ajungem la o explicaţie ştiinţifică pentru adaptările grupului”.

Atacurile din 11 septembrie 2001 au activat în mine o serie de astfel de adaptări de grup. Atacul terorist m-a transformat într-un jucător de echipă, trezindu-mi o neobişnuită şi puternică dorinţă de a etala steagul echipei mele şi apoi de a face lucruri pentru a-mi susţine coechipierii, de pildă să donez sânge, să donez bani şi, da, să-mi susţin conducătorul.31 Dar reacţia mea a fost destul de anemică în comparaţie cu cea a sutelor de americani care au sărit în maşini în acea după-amiază şi au făcut mii de kilometri până la New York cu vaga speranţă că vor putea ajuta la scoaterea supravieţuitorilor dintre

dărâmături, sau cu cea a miilor de tineri care s-au înrolat în armată în săptămânile imediat următoare. Oare aceşti oameni au acţionat astfel din motive egoiste sau prin prisma sentimentului de apartenenţă la grup?

Reflexul de solidaritate cu ţara este doar un exemplu al mecanismului de apartenenţă la grup.32 Este exact genul de mecanism mental pe care te-ai aştepta să-l găseşti dacă oamenii ar fi fost modelaţi prin selecţia de grup în modul descris de Darwin. Totuşi, nu sunt sigur dacă acest reflex a evoluat *într-adevăr* prin selecţia la nivel de grup. Selecţia de grup este un subiect controversat printre teoreticienii evoluţionişti, iar majoritatea dintre ei sunt încă de acord cu Williams că ea nu s-a întâmplat de fapt niciodată în cazul oamenilor. Ei cred că orice ar putea părea drept adaptare de grup se va dovedi a fi – la o privire mai atentă – o adaptare care i-a ajutat pe oameni să-şi depăşească vecinii din acelaşi grup, nu o adaptare care a ajutat grupurile să învingă alte grupuri concurente.

Înainte de a continua analiza noastră în sfera moralităţii, politicii şi religiei, trebuie totuşi să abordăm acest subiect. Dacă experţii sunt scindaţi, atunci de ce ar trebui să fim de partea celor care cred că moralitatea este (parţial) o adaptare de grup? 33

În subcapitolele următoare o să vă dau patru motive. O să vă arăt patru „probe” care vin în apărarea teoriei mele legate de selecţia pe niveluri multiple (care include selecţia de grup). Scopul meu aici însă nu este acela de a dezvolta un temei legal într-o dispută ştiinţifică de care probabil că nu vă pasă prea mult, ci acela de a vă arăta că moralitatea este cheia înţelegerii omenirii. O să vă ofer un scurt tur prin originile omului, arătându-vă cum sentimentul de apartenenţă la grup ne-a ajutat să ne depăşim egoismul. Voi demonstra că acest sentiment de apartenenţă – în ciuda tuturor lucrurilor neplăcute şi

tribale pe care ne determină să le înfăptuim uneori – este unul dintre ingredientele magice care au permis civilizaţiilor să progreseze, să se răspândească şi să trăiască în mai multă înţelegere în doar câteva mii de ani.34

Proba i: Tranziţii majore în evoluţie

Să presupunem că v-aţi înscris într-o cursă cu bărci. O sută de vâslaşi, fiecare într-o barcă separată, pornesc într-o cursă de zece mile pe un râu lat şi liniştit. Cel care va trece linia de sosire primul va primi 10.000 de dolari. La jumătatea cursei vă aflaţi în frunte. Însă, din senin, sunteţi depăşit de o barcă cu doi vâslaşi, fiecare manevrând câte o vâslă. Nu e corect! Doi vâslaşi împreună în aceeaşi barcă! Apoi, în mod şi mai straniu, vedeţi cum barca respectivă este depăşită de trei astfel de bărci, toate legate împreună pentru a forma o singură ambarcaţiune. Vâslaşii sunt septupleţi identici. Şase dintre ei vâslesc în sincron perfect, iar cel de-al şaptelea este cârmaci, dirijând barca şi strigând ritmul vâslaşilor. Însă trişorilor le scapă la mustaţă victoria chiar înainte de linia de sosire, pentru că sunt la rândul lor depăşiţi de un grup întreprinzător de douăzeci şi patru de surori care au închiriat o barcă cu motor. Se dovedeşte că în această cursă nu există reguli legate de tipul de barcă pe care poţi să-l foloseşti.

Aceasta este o istorie metaforică a vieţii pe pământ. În aproximativ primul miliard de ani, singurele organisme au fost celulele procariote (cum sunt bacteriile). Fiecare era independentă, în concurenţă cu celelalte şi duplicându-se prin diviziune.

Însă, acum aproximativ două miliarde de ani, două bacterii s-au unit cumva într-o singură membrană, ceea ce explică de ce mitocondriile au propriul ADN, independent de ADN-ul nucleului.35 Acestea sunt bărcile cu doi vâslaşi din exemplul meu. Celulele care aveau organite interne se

bucurau de beneficiile cooperării şi de diviziunea muncii (vezi Adam Smith). Între aceste organite nu mai exista concurenţă, pentru că se puteau reproduce doar atunci când se reproducea întreaga celulă, astfel că erau „toţi pentru unul şi unul pentru toţi”. Viaţa pe pământ a trecut prin ceea ce biologii numesc „o tranziţie majoră” 36. Selecţia naturală progresa ca şi înainte, însă acum exista un tip cu totul nou de creatură care trebuia să fie selectat.

Exista un nou tip de *vehicul* prin care genele egoiste se puteau autoreproduce. Eucariotele unicelulare au fost deosebit de prolifice şi s-au răspândit în toate oceanele.

După alte câteva milioane de ani, unele dintre aceste euca-riote au dezvoltat o nouă capacitate: rămâneau împreună după diviziunea celulară pentru a forma organisme multicelulare în care fiecare celulă avea exact aceleaşi gene. Aceştia sunt septu-pleţii din exemplul de la început. Încă o dată, concurenţa a fost suprimată (pentru că fiecare celulă se poate reproduce doar dacă organismul se reproduce prin celulele specifice – sperma sau oul). Un grup de celule devine un individ, capabil să atribuie sarcini celorlalte celule (care se specializează în membre şi organe). Astfel apare un nou tip de vehicul şi, într-un timp destul de scurt, întreaga lume se umple de plante, animale şi ciuperci.37 O nouă tranziţie majoră.

Tranziţiile majore sunt rare. Biologul John Maynard Smith şi Eörs Szathmary au numărat doar opt exemple clare în ultimele 4 miliarde de ani (dintre care ultimul este reprezentat de societăţile umane).38 Însă aceste tranziţii sunt printre cele mai importante evenimente din istoria biologică şi sunt exemple de selecţie de nivel multiplu. Aceeaşi poveste se repetă la nesfârşit: atunci când se găseşte o cale de a suprima paraziţii pentru ca unităţile individuale să poată coopera, lucra în echipă şi împărţi sarcini, selecţia de la nivel inferior devine mai puţin

importantă, iar cea de la nivel superior devine mai puternică, aceasta din urmă favorizând cele mai bine închegate superorganisme.39 (Un superorganism este alcătuit din organisme mai mici.) Pe măsură ce aceste superorganisme proliferează, ele încep să concureze unele cu altele şi să evolueze pentru a deveni mai competitive. Tocmai această competiţie între superorganisme este o formă de selecţie de grup.40 Există variaţie între grupuri, iar cele mai puternice îşi transmit mai departe trăsăturile către generaţiile sau grupurile viitoare.

Poate că tranziţiile majore sunt rare, însă atunci când se produc, pământul se schimbă şi el.41 Uitaţi-vă numai la ce s-a întâmplat acum mai mult de 100 de milioane de ani în urmă, când nişte viespi au învăţat cum să distribuie sarcinile între regină (care depune toate ouăle) şi mai multe tipuri de lucrătoare care întreţin cuibul şi aduc mâncare pentru tot grupul. Acest truc a fost descoperit de primele himenoptere (membre ale grupului care include viespile, de unde au evoluat albinele şi furnicile) şi a mai fost apoi descoperit şi de alte specii de nenumărate ori (de strămoşii termitelor, de cârtiţa cheală şi de anumite specii de creveţi, afide, coleoptere şi păianjeni).42 În fiecare caz, problema paraziţilor a fost rezolvată şi genele egoiste au început să creeze membri relativ altruişti care alcătuiau împreună un grup egoist prin excelenţă.

Aceste grupuri reprezentau un nou tip de vehicul: un roi sau o colonie de animale înrudite genetic şi care funcţionau şi se reproduceau ca un tot unitar (de pildă în căutarea hranei şi în luptă). Acestea sunt surorile din barca cu motor din exemplul de la început, cele care profitau de inovaţiile tehnologice şi de ingineria mecanică ce nu existase până atunci. Era o altă tranziţie. Un alt tip de grup a început să funcţioneze ca un organism individual, iar genele care au ajuns să călătorească în col

onii au nimicit genele care „nu se puteau aduna” şi erau purtate de corpurile insectelor mai egoiste şi mai solitare. Insectele coloniale reprezintă doar 2% din totalul speciilor de insecte, însă, într-o perioadă scurtă de timp, au acaparat cele mai bune locuri pentru a se înmulţi şi pentru a se hrăni, şi-au împins adversarii către locurile mărginaşe şi au transformat majoritatea ecosistemelor terestre de pe pământ (facilitând, de exemplu, evoluţia plantelor cu flori, care aveau nevoie de polenizare).43 Acum, greutatea lor o depăşeşte pe cea a tuturor celorlalte insecte de pe pământ.

Ce s-a întâmplat însă cu oamenii? Din vremurile străvechi, oamenii au asemuit comunităţile umane cu stupii de albine.

Este oare aceasta o analogie nepotrivită? Dacă asemuiţi regina stupului cu regina sau regele unui oraş-stat, atunci da, este nepotrivită. Un stup sau o colonie nu are conducător sau şef. Regina este doar ovarul. Dar dacă ne întrebăm dacă oamenii au trecut prin aceleaşi etape de evoluţie ca albinele – o tranziţie majoră de la individualismul egoist la stupii uniţi care prosperă atunci când găsesc o cale de a scăpa de paraziţi –, atunci analogia este mult mai potrivită.

Multe animale sunt sociale, trăind în grupuri, stoluri sau turme. Însă doar câteva specii au trecut pragul şi au devenit *ultrasociale*, însemnând că trăiesc în grupuri foarte mari care au o anumită structură internă, permiţându-le să se bucure de avantajele diviziunii muncii.44 Stupii de albine şi muşuroaiele de furnici, cu castele lor separate de soldaţi, cercetaşi şi doici, sunt exemple de ultrasocializare, şi la fel sunt şi comunităţile umane.

Una dintre trăsăturile cheie care a ajutat speciile ultrasociale să se transforme pare să fie *nevoia de a apăra un cuib comun*. Biologii Bert Hölldobler şi E.O. Wilson

sintetizează ultimele descoperiri care relevă faptul că ultrasocialitatea (numită şi „eusocialitate”) 45 se regăseşte la câteva specii de creveţi, afide, tizanoptere şi coleoptere, precum şi printre viespi, albine, furnici şi termite:

În toate [speciile cunoscute] care prezintă primele semne de eusoci-alitate, comportamentul lor protejează o *resursă rezistentă şi care poate fi apărată* de prădători, paraziţi sau adversari. Resursa este *invariabil un cuib plus hrana necesară* din teritoriul de alimentare al locuitorilor cuibului.46

Hölldobler şi Wilson atribuie roluri esenţiale şi altor doi factori: nevoia de a hrăni puii pentru o perioadă extinsă de timp (care dă un avantaj speciilor ce pot apela la fraţi sau masculi pentru a ajuta Mama) şi conflictul dintre grupuri. Toţi aceşti trei factori se aplică în cazul acelor prime viespi care convieţuiau în cuiburi naturale şi care puteau fi apărate (precum scorburile copacilor). Din acel moment, majoritatea grupurilor care cooperau au reuşit să-şi păstreze cele mai bune cuiburi, pe care le-au modificat apoi în moduri tot mai elaborate pentru a deveni mai productive şi mai protejate. Printre descendenţii lor se numără albinele de astăzi, ai căror stupi au fost descrişi ca nişte „fabrici în interiorul unei fortăreţe” 47.

Aceiaşi trei factori se aplică şi oamenilor. Ca şi albinele, strămoşii noştri erau (1) fiinţe teritoriale ataşate de un cuib ce putea fi apărat (precum peşterile), care (2) dădeau naştere unor pui vulnerabili care necesitau îngrijire constantă, ce trebuia acordată când (3) grupul era ameninţat de alte grupuri vecine. Drept urmare, de sute de mii de ani au existat condiţii care au favorizat evoluţia ultrasocialităţii, aşa că suntem singurele primate ultrasociale. Poate că primii oameni se asemănau în comportament mai mult cu cimpanzeii48, însă, în momentul în care strămoşii noştri au început să iasă din

Africa, semănau deja puţin cu albinele.

Şi, mult mai târziu, când unele grupuri au început să cultive pământul şi au plantat livezi, construind apoi grânare, hambare, pajişti îngrădite şi locuinţe permanente, au avut o resursă de hrană şi mai stabilă, care trebuia să fie apărată şi mai vehement. Asemenea albinelor, oamenii au început să construiască stupi tot mai elaboraţi şi, în doar câteva mii de ani, a apărut un nou tip de vehicul pe pământ – oraşul-stat, capabil să ridice ziduri şi să adune armate.49 Oraşele-stat şi, mai târziu, imperiile s-au răspândit rapid în Eurasia, Africa de Nord şi Mesoamerica, transformând multe dintre ecosistemele planetei şi permiţând întregii hoarde de oameni să treacă din neînsemnata existenţă de la începutul Holocenului (cu aproximativ douăsprezece mii de ani în urmă) la dominaţia globală de astăzi.50 Aşa cum au făcut insectele coloniale cu alte insecte, şi noi am îndepărtat toate cel elalte mamifere şi le-am împins către dispariţie sau le-am înrobit. Analogia cu albinele nu este lipsită de semnificaţie sau nepotrivită. În ciuda diferenţelor mari, civilizaţiile umane şi stupii de albine sunt produsele tranziţiilor majore din evoluţia speciilor. Ele sunt bărcile cu motor.

Descoperirea marilor tranziţii este Proba 1 în revizuirea selecţiei de grup. Aceasta se poate să fi existat sau nu la celelalte specii, însă ea are loc atunci când indivizii găsesc o cale de a suprima egoismul şi de a lucra ca o echipă în competiţie cu alte echipe.51 Selecţia de grup dă naştere adaptărilor de grup. Nu este exagerat şi nici n-ar trebui să fie o blasfemie să afirmăm că astfel am dobândit acel sentiment de apartenenţă la grup care constituie un element esenţial în construcţia minţii noastre moraliste.

Proba 2: Intenţionalitate împărtăşită

În anul 49 î.e.n., Gaius Iulius a luat decizia crucială

de a traversa Rubiconul, un râu de mică adâncime din nordul Italiei. Astfel, a încălcat legea romană (care le interzicea generalilor să se apropie de Roma cu armatele), a pornit un război civil şi a devenit Iulius Caesar, împărat absolut al Romei. Tot el ne-a dat şi metafora pentru micile fapte care declanşează un şir de evenimente succesive cu consecinţe istorice.

E destul de interesant să ne uităm în istorie şi să identificăm astfel de evenimente precum traversarea Rubiconului. Obişnuiam să cred că au existat prea mulţi paşi mărunţi în evoluţia moralităţii ca să mai pot identifica vreunul ca fiind asemănător cu Rubiconul, însă m-am răzgândit atunci când l-am auzit pe Michael Tomasello – unul dintre cei mai vestiţi specialişti în studierea cimpanzeilor – rostind următoarele: „Este de neconceput să vezi vreodată doi cimpanzei cărând împreună un buştean". 52

Am rămas stupefiat. Cimpanzeii sunt aparent cea mai inteligentă a doua specie de pe planetă, sunt capabili să-şi construiască unelte, să înveţe limbajul semnelor, să ghicească intenţiile celorlalţi cimpanzei şi să se păcălească reciproc pentru a obţine ceea ce-şi doresc. Ca indivizi, sunt o specie extraordinar de inteligentă. Atunci de ce nu pot să colaboreze? Ce le lipseşte?

Marea inovaţie a lui Tomasello a constat în crearea unui set de sarcini simple care puteau fi date cimpanzeilor şi copilaşilor aproape în formă identică.53 Îndeplinirea sarcinii era recompensată (de obicei cu ceva de mâncare pentru cimpanzei şi o jucărioară pentru copii). Unele sarcini necesitau înţelegerea obiectelor fizice din spaţiul fizic – de exemplu, folosirea unui băţ pentru a ajunge la o recompensă sau alegerea unui vas în care se aflau cele mai multe recompense în locul altuia cu mai puţine. În toate cele zece sarcini, cimpanzeii şi copilaşii de doi ani s-au

descurcat la fel de bine, rezolvând problemele corect în proporţie de 68%.

Însă alte sarcini necesitau colaborarea cu cel care conducea experimentul sau cel puţin recunoaşterea faptului că acesta intenţiona să le dea informaţii. De exemplu, în cadrul unui experiment, operatorul le-a arătat cum să scoată o recompensă dintr-un tub transparent făcând o gaură în hârtia ce acoperea un capăt al acestuia, după care le-a dat copilului şi cimpanzeului un tub identic. Au înţeles oare subiecţii că operatorul încerca să-i înveţe ce să facă? În cadrul unui alt experiment, operatorul a ascuns recompensa sub unul dintre cele două pahare aflate în faţa lor şi apoi a încercat să le arate paharul corect (uitându-se la el sau indicându-l). Copilul s-a descurcat de minune la aceste sarcini sociale, rezolvându-le corect în proporţie de 74%. Cimpanzeul a eşuat lamentabil, rezolvându-le doar în proporţie de 35% (mai mult din întâmplare în majoritatea cazurilor).

După părerea lui Tomasello, percepţia umană a evoluat faţă de cea a altor primate atunci când strămoşii noştri au dezvoltat *intenţionalitatea împărtăşită*.*’5 1* La un moment dat în ultimul milion de ani, un grup restrâns de primi oameni au dezvoltat capacitatea de a împărtăşi reprezentarea mentală a sarcinilor pe care le îndeplineau doi sau mai mulţi dintre ei. De exemplu, în timp ce căutau hrana, unul trăgea creanga la pământ în timp ce celălalt culegea fructele pe care apoi le împărţeau. Cimpanzeii nu fac niciodată acest lucru. Sau, de exemplu în timpul vânătorii, o pereche se împarte pentru a încolţi animalul din ambele părţi. Cimpanzeii par să facă asta uneori, ca în cunoscutele cazuri când vânează maimuţe colobus[55], însă Tomasello afirmă că aceştia de fapt nu lucrează împreună. Fiecare cimpanzeu asistă mai degrabă la atac şi apoi face pasul care i se pare lui cel mai potrivit în acel moment.[56]

Tomasello observă că aceste vânători de maimuţe sunt *singura* instanţă în care cimpanzeii par să conlucreze şi, chiar şi în aceste rare cazuri, nu dau semne de cooperare reală. De exemplu, nu fac niciun efort să comunice între ei şi nu ştiu deloc cum să împartă prada, fiecare fiind nevoit să recurgă la forţă ca să obţină în cele din urmă o bucată de carne. Toţi vânează maimuţa în acelaşi timp, dar nu par să se coordoneze în vreun fel.

În schimb, atunci când primii oameni au început să împărtăşească intenţii, capacitatea lor de a vâna, de a culege, de a creşte copii şi de a-şi invada vecinii a crescut exponenţial. Fiecare membru al echipei avea acum o imagine mentală a sarcinii, ştia că partenerul sau partenerii săi împărtăşeau aceeaşi imagine, ştiau când unul dintre ei a acţionat într-un fel care le-ar fi periclitat victoria sau le-ar fi acaparat prada şi reacţionau în mod negativ la asemenea încălcări. Atunci când toţi membrii grupului au început să împărtăşească aceeaşi idee privind modul în care trebuiau făcute lucrurile şi să aibă reacţii negative în momentul în care unul dintre ei încălca aceste aşteptări, a luat naştere prima matrice morală.57 (Nu uitaţi, o matrice este o halucinaţie *consensuală*.) Aceasta, cred eu, a marcat prima noastră traversare a Rubiconului.

Tomasello crede că ultrasocialitatea umană a apărut în două etape. Prima a fost abilitatea de a împărtăşi intenţii în grupuri de câte doi sau trei oameni care vânau sau căutau hrană împreună.

(Acela a fost Rubiconul.) Apoi, după câteva sute de mii de ani de evoluţie către o mai bună colaborare şi împărtăşire ca grupuri nomade de vânători-culegători, grupurile mai unite au început să se mărească, probabil ca reacţie la ameninţarea altor grupuri. Victoria revenea grupurilor cele mai unite – cele care reuşeau să-şi mărească abilitatea de a împărtăşi intenţii, de la trei la trei

sute sau trei mii de oameni. Aceasta a fost cea de-a doua etapă: selecţia naturală a favorizat un nivel crescut de ceea ce Tomasello numeşte „spiritul de grup” – capacitatea de a înţelege normele sociale şi de a le respecta, de a simţi şi împărtăşi emoţiile grupului şi, mai ales, de a crea şi de a te supune instituţiilor sociale, inclusiv religiei. Un nou tip de presiuni selective operau acum *în interiorul* grupurilor (de exemplu, nonconformiştii erau pedepsiţi sau cel puţin nu erau aleşi vreodată pentru diverse parteneriate de afaceri) 58, dar şi *între* grupuri (grupurile unite acaparau teritoriile şi resursele grupurilor mai puţin unite).

Intenţionalitatea împărtăşită este Proba 2 în revizuirea selecţiei de grup. Dacă înţelegeţi viziunea profundă a lui Tomasello, veţi începe să vizualizaţi vasta reţea de intenţionalitate împărtăşită din care sunt alcătuite grupurile de oameni. Mulţi presupun că limbajul a fost Rubiconul nostru, însă acesta a fost posibil doar *după* ce strămoşii noştri au dobândit intenţionalitatea împărtăşită. Tomasello observă că un cuvânt nu este o relaţie între un sunet şi un obiect, ci o înţelegere *între oameni* care împărtăşesc o imagine comună a lucrurilor din lumea care-i înconjoară şi care împărtăşesc un set de convenţii de comunicare despre acele lucruri. Dacă cheia selecţiei de grup este convieţuirea într-un cuib care poate fi apărat, atunci intenţionalitatea împărtăşită le-a permis oamenilor să construiască cuiburi vaste şi somptuoase, dar în acelaşi timp imponderabile şi portabile. Albinele îşi construiesc stupi din ceară şi fibre de lemn pe care apoi le apără luptând, omorând sau sacrificându-se. Oamenii construiesc comunităţi morale din norme, zeităţi şi instituţii împărtăşite, pentru care, chiar şi în cel de-al treilea mileniu, sunt oricând gata să ucidă sau să se sacrifice.

Proba 3: Genele şi culturile evoluează împreună

Când au traversat strămoşii noştri Rubiconul? Nu

vom afla niciodată momentul exact când prima pereche de căutători a devenit cu adevărat o echipă şi a cules smochine dintr-un copac, dar când începem să vedem cum semnele din fosilele ce atestă progresul cultural se acumulează, adăugându-se inovaţiilor anterioare, ne putem da seama că pionierii l-au traversat. Atunci când cultura se acumulează, înseamnă că oamenii învaţă unii de la alţii, aducându-şi şi ei contribuţia şi apoi transmiţându-şi ideile generaţiilor viitoare.59

Primii oameni au început să se desprindă de strămoşul nostru comun, pe care-l împărţeam cu cimpanzeii şi maimuţele, în urmă cu circa 5 – 7 milioane de ani. În următoarele câteva milioane de ani au existat multe specii de hominizi bipezi în Africa. Însă, judecând după mărimea craniului şi după utilizarea destul de limitată a uneltelor, aceste creaturi (printre care şi *Australopithecus afarensis*, precum Lucy) pot fi considerate mai degrabă maimuţe bipede, nu primii oameni.60

Apoi, în urmă cu aproximativ 2, 4 milioane de ani, hominizii cu creiere mai mari au început să apară în relicvele fosilizate. Aceştia au fost primii membri ai genului *Homo*, aici intrând şi *Homo habilis*, numit astfel pentru că erau „îndemânatici” în comparaţie cu strămoşii lor. În urma lor au rămas numeroase unelte simple de piatră, cunoscute şi ca uneltele Oldowan. Acestea, majoritatea doar nişte bucăţi ascuţite de piatră spartă, l-au ajutat pe *Homo habilis* să taie şi să tranşeze carnea de pe oasele animalelor ucise de alte animale. *Homo habilis* nu era neapărat un bun vânător.

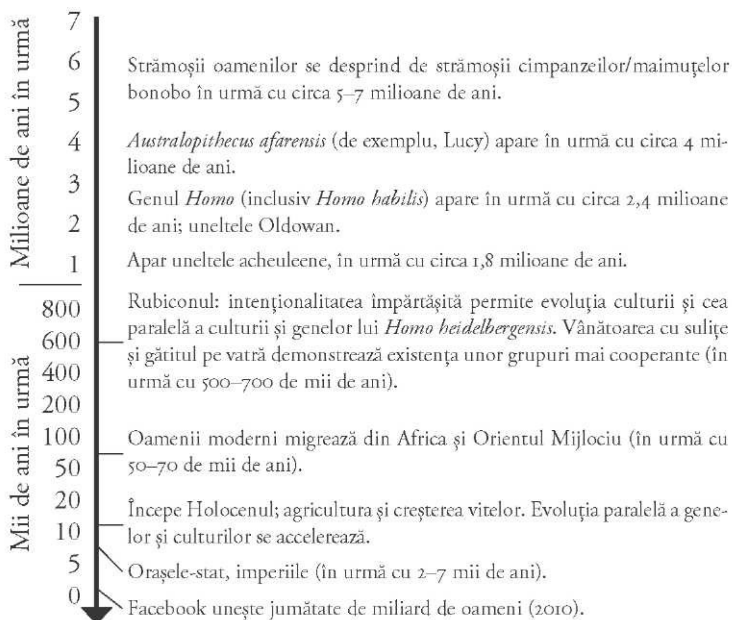


Figura 9.1. *Axa temporală a evenimentelor majore din evoluţia umană*. Date obţinute din Potts şi Sloan, 2010; Richerson şi Boyd, 2005 şi Tattersall, 2009.

Apoi, în urmă cu aproximativ 1, 8 milioane de ani, câţiva hominizi din Africa au început să facă unelte mai elaborate, cunoscute drept uneltele acheuleene.61 Unealta principală era o toporişcă în formă de lacrimă, iar simetria şi măiestria cu care a fost meşterită se remarcă imediat ca ceva absolut nou, făurit de minţi ca ale noastre (vezi figura 9.2). Acesta pare un punct promiţător pentru a începe o discuţie despre cultura cumulativă. Dar iată ciudăţenia: uneltele acheuleene sunt aproape identice pretutindeni, din Africa până în Europa şi Asia, de mai mult de un milion de ani. *Nu prea există* vreo *variaţie*, ceea ce ne sugerează că ştiinţa de a face aceste unelte nu a fost transmisă cultural, ci mai degrabă a fost înnăscută, exact aşa cum şi castorii au înnăscută „ştiinţa” de a construi diguri.62



Figura 9.2. *Toporişcă acheuleană*

Abia acum 600.000 sau 700.000 de ani am început să vedem creaturi care se poate să fi „traversat”. Primii hominizi cu creiere la fel de mari ca ale noastre au început să apară în Africa şi apoi în Europa. Aceştia sunt cunoscuţi sub numele de *Homo heidelbergensis*, şi au fost strămoşii neanderthalienilor şi, implicit, ai noştri. În taberele lor s-au găsit primele dovezi clare ale existenţei vetrelor şi suliţelor. Cele mai vechi suliţe erau doar nişte beţe ascuţite, însă mai târziu s-au transformat în pietre ascuţite ataşate de prăjini din lemn şi echilibrate pentru o aruncare precisă. Aceşti oameni au creat arme complexe şi apoi s-au grupat ca să vâneze şi să ucidă animale mari, pe care apoi le aduceau în tabăra comună pentru a fi tranşate, gătite şi împărţite.63

Drept urmare, *Homo heidelbergensis* este primul nostru candidat la traversarea Rubiconului.64 Aceste popoare aveau o cultură cumulativă, muncă în echipă şi diviziunea muncii. Trebuie să fi împărtăşit intenţionalitatea şi chiar o formă rudimentară de matrice morală care îi ajuta să coopereze şi apoi să împartă rezultatele muncii lor. „Traversând”, ei au transformat nu doar cursul evoluţiei umane, ci şi natura însăşi a procesului evolutiv. Din acel moment, oamenii au trăit într-un mediu care începea să fie tot mai mult propria creaţie.

Antropologii Pete Richerson şi Rob Boyd au susţinut că inovaţiile culturale (ca suliţele, tehnicile culinare şi religiile) evoluează în mod similar cu inovaţiile biologice, iar cele două direcţii de evoluţie sunt atât de întrepătrunse, încât nu se pot studia separat. 65 De exemplu, unul dintre cele mai bine înţelese cazuri de coevoluţie gene – culturi s-a petrecut în rândul primilor oameni care au domesticit vitele. La oameni, ca la toate celelalte mamifere, capacitatea de a digera lactoza (zahărul din lapte) se pierde în copilărie. Gena care produce lactaza (enzima care descompune lactoza) se blochează după câţiva ani de funcţionare, deoarece mamiferele nu mai beau lapte după ce sunt înţărcate. Însă acei primi crescători de vite din nordul Europei şi din anumite părţi ale Africii aveau o rezervă mereu proaspătă de lapte care putea fi dată copiilor, dar nu şi adulţilor. Orice individ ale cărui gene modificate întârziau blocarea producţiei de lactază avea un avantaj. În timp, aceştia au lăsat în urmă mai mulţi descendenţi care puteau bea lapte decât verii lor cu intoleranţă la lactoză. (Gena însăşi a fost identificată.) 66 Schimbările genetice ulterioare au stat şi la baza inovaţiilor culturale: grupurile cu noua genă care permitea consumul de lapte au început să ţină turme şi mai mari de vite şi au descoperit noi modalităţi de utilizare şi de procesare a laptelui, precum transformarea acestuia în brânză. Apoi, aceste inovaţii culturale au determinat şi alte schimbări genetice şi tot aşa mai departe.

Dacă inovaţiile culturale (cum este creşterea vitelor) pot crea reacţii genetice (ca toleranţa la lactoză a adulţilor), oare inovaţiile culturale legate de moralitate au dus şi ele la mutaţii genetice? Da. Richerson şi Boyd afirmă că evoluţia concomitentă a genelor şi a culturii a ajutat trecerea omenirii de la sociabilitatea de grup restrâns a celorlalte primate la ultrasocialitatea tribală care se

regăseşte astăzi în toate comunităţile umane.[67]

Conform „ipotezei instinctelor tribale” a celor doi, grupurile umane s-au aflat dintotdeauna într-un fel sau altul în competiţie cu grupurile vecine. Grupurile care au creat (sau au descoperit din întâmplare) inovaţii culturale care i-au ajutat să coopereze şi să se unească în grupuri mai mari decât propria familie câştigau de obicei aceste confruntări (exact aşa cum spusese Darwin).

Printre cele mai importante astfel de inovaţii este predilecţia oamenilor de a utiliza semne simbolice pentru a-şi arăta apartenenţa la grup. De la tatuajele şi piercingurile folosite de triburile amazoniene, circumcizia obligatorie la evrei şi până la tatuajele şi piercingurile punkiştilor din Regatul Unit, oamenii iau adesea decizia extraordinară, costisitoare şi uneori dureroasă de a-şi expune pe propriul trup însemnele apartenenţei la grup. Acest obicei a început, cu siguranţă, destul de modest, poate doar cu pudrele colorate folosite pentru a-şi picta corpurile.[68] Însă, oricum ar fi început, grupurile care au dezvoltat asemenea practici şi care au inventat marcaje mai rezistente au descoperit un mod de a-şi construi o idee de „noi” care trecea dincolo de gradul de înrudire. Cooperăm şi ne încredem mai mult în oameni care arată şi vorbesc ca noi[69], şi ne aşteptăm ca ei să ne împărtăşească valorile şi normele.

Şi, odată ce unele grupuri au ajuns la inovaţia *culturală* a prototribalismului, acestea au reuşit să-şi modifice mediul în care a avut loc fiecare evoluţie *genetică*. După cum explică Richerson şi Boyd:

Astfel de medii au favorizat evoluţia unei serii noi de instincte sociale potrivite vieţii în asemenea grupuri, inclusiv o mentalitate care „se aşteaptă” ca viaţa să fie structurată după norme morale şi este concepută să înveţe şi să implementeze astfel de norme; emoţii noi, ca ruşinea

şi vina, care cresc şansele ca normele să fie respectate, şi o mentalitate care „se aşteaptă” ca lumea socială să fie împărţită în grupuri marcate simbolic.70

În astfel de societăţi prototribale, indivizii care nu se puteau adapta, nu-şi puteau înfrâna instinctele antisociale şi nu se puteau conforma celor mai importante reguli ale colectivităţii n-ar fi avut mari şanse să fie aleşi pentru a-i însoţi pe alţii la vânătoare, în căutarea hranei sau ca parteneri sexuali. Cei care erau violenţi, mai ales, erau izgoniţi, pedepsiţi sau, în cazuri extreme, chiar ucişi.

Procesul acesta a fost descris drept „autodomesticire” 71. Agresivitatea strămoşilor câinilor, ai pisicilor şi ai porcilor a scăzut pe măsură ce erau domesticiţi şi formaţi pentru a convieţui cu oamenii. Oricum, doar animalele cele mai prietenoase se apropiau de aşezările umane, oferindu-se voluntar să devină strămoşii animalelor de companie şi ai celor de curte de astăzi.

În mod similar, primii oameni s-au domesticit atunci când au început să-şi aleagă prieteni şi parteneri pe baza capacităţii lor de a trăi în matricea morală a tribului. Minţile, trupurile şi comportamentul nostru prezintă de fapt multe dintre semnele de domesticire care se regăsesc la animalele domestice de astăzi: dinţi mai mici, trupuri mai mici, agresivitate atenuată şi spirit ludic amplificat şi păstrat chiar şi la maturitate.72 Motivul este acela că prin procesul de domesticire se păstrează trăsături care dispar la sfârşitul copilăriei şi apoi sunt menţinute pentru tot restul vieţii. Animalele domestice (inclusiv oamenii) sunt mult mai jucăuşe, mai sociabile şi mai blânde decât sălbaticii lor predecesori.

Aceste instincte tribale sunt ca un strat, un set de emoţii de grup şi de mecanisme mentale suprapuse peste instinctele noastre primare mai vechi şi mai

individualiste.[73] Poate părea deprimant gândul că minţile noastre moraliste sunt de fapt minţi tribale, dar gândiţi-vă cum ar fi fost altfel. Minţile noastre tribale ne ajută să ne divizăm, însă fără acea perioadă îndelungată de convieţuire în triburi n-ar mai fi fost nimic de divizat de la bun început. Ar exista doar familii mici de căutători de hrană – nici pe departe la fel de sociabili ca vânătorii-culegători de astăzi – chinuindu-se să supravieţuiască şi pierzându-şi majoritatea membrilor din cauza înfometării din timpul secetelor prelungite. Evoluţia concomitentă a minţilor şi culturilor tribale nu ne-a pregătit doar pentru conflicte, ci şi pentru un trai liniştit în sânul comunităţii şi, raportat la vremurile actuale, pentru cooperare la scară largă.

Evoluţia concomitentă a genelor şi a culturii este Proba 3 în revizuirea selecţiei de grup. Odată ce strămoşii noştri au traversat Rubiconul şi au devenit fiinţe cu o cultură cumulativă, genele lor au început să evolueze laolaltă cu inovaţiile culturale. Cel puţin o parte dintre aceste inovaţii vizau diferenţierea membrilor unei comunităţi morale, sporirea coeziunii grupului, atenuarea agresivităţii şi parazitismului din interiorul grupului şi apărarea teritoriului împărţit de acea comunitate morală. Acestea sunt tocmai genul de schimbări care facilitează producerea tranziţiilor majore.[74] Chiar dacă selecţia de grup nu a avut niciun rol în evoluţia unui alt mamifer[75], evoluţia umană a fost atât de diferită de la apariţia intenţionalităţii împărtăşite şi a evoluţiei concomitente a genelor şi a culturii, încât am putea spune că oamenii au fost un caz special. Negarea totală a selecţiei de grup în perioada anilor ’60 şi ’70, bazată în mare parte pe argumente şi exemple ale altor specii, a fost prematură.

Proba 4: evoluţia poate fi foarte rapidă

Când anume am devenit ultrasociali? Oamenii de

pretutindeni au un sentiment atât de puternic de apartenenţă la grup, încât majoritatea schimbărilor genetice trebuie să se fi produs înainte ca strămoşii noştri să se fi răspândit din Africa şi din Orientul Mijlociu în urmă cu aproximativ 50.000 de ani.76 (Presupun că apariţia sentimentului de grup le-a permis acestor strămoşi să cucerească lumea şi să acapareze atât de repede teritoriile neanderthaliene.) Însă evoluţia concomitentă a genelor şi a culturilor s-a oprit şi ea în acelaşi timp? Oare genele noastre au rămas pur şi simplu în acel stadiu, lăsând toate adaptările ulterioare să fie determinate de inovaţiile culturale? Da, au spus timp de zeci de ani numeroşi antropologi şi specialişti în teoria evoluţionistă. Într-un interviu din anul 2000, paleontologul Stephen Jay Gould a susţinut că „selecţia naturală a devenit aproape irelevantă în evoluţia umană” pentru că schimbările culturale funcţionează „la o magnitudine înzecită” faţă de schimbările genetice. A afirmat apoi că „nu a existat *nicio schimbare biologică* în oameni în 40.000 sau 50.000 de ani. Tot ceea ce numim cultură şi civilizaţie am construit *cu acelaşi corp şi acelaşi creier*” *11*.

Dacă sunteţi de acord cu afirmaţia lui Gould că nu a existat niciun fel de evoluţie biologică în ultimii 50.000 de ani, atunci o să vă intereseze mai ales Pleistocenul (cei aproape 2 milioane de ani înainte de apariţia agriculturii), şi veţi considera Ho-locenul (ultimii 12.000 de ani) ca fiind irelevant pentru înţelegerea evoluţiei umane. Însă 12.000 de ani reprezintă oare doar o clipită în axa temporală a evoluţiei? Darwin nu credea asta. A scris frecvent despre efectele obţinute de crescătorii de animale şi de plante în doar câteva generaţii.

Viteza cu care se poate produce evoluţia genetică este cel mai bine ilustrată printr-un studiu extraordinar făcut de Dmitri Beliaev, un om de ştiinţă din fosta Uniune

Sovietică, care a fost demis în 1948 pentru încrederea sa în genetica mendeliană. (Moralitatea sovietică presupunea faptul că trăsăturile pe care o persoană le dobândeşte în timpul vieţii pot fi transmise copiilor.) 78 Beliaev s-a mutat într-un institut de cercetări din Siberia, unde s-a hotărât să-şi testeze ideea efectuând un experiment reproductiv simplu pe vulpi. În loc să selecteze vulpile pe baza calităţii blănii, aşa cum fac de obicei crescătorii de vulpi, el le-a selectat pe baza caracterului lor blând. Puii de vulpe care se temeau cel mai puţin de oameni erau apoi împerecheaţi pentru a crea generaţia următoare. În doar câteva generaţii, vulpile au devenit mai blânde. Însă, şi mai important, după nouă generaţii, au început să apară noi trăsături la câţiva dintre pui, acestea fiind cam aceleaşi care-i diferenţiază pe câini de lupi. De exemplu.



Figura 9.3. *Ludmila Trut cu Pavlik, un descendent din a patruzeci şi două generaţie a vulpilor din studiul original al lui Beliaev*.

au început să apară petice de blană albă pe cap şi pe piept, maxilarul şi dinţii s-au micşorat, iar cozile, odată

drepte, au început să se răsucească. După doar treizeci de generaţii, vulpile au devenit atât de blânde, încât puteau fi păstrate ca animale de companie. Liudmila Trut, genetician care lucrase cu Beliaev în acest proiect şi care l-a şi continuat după moartea acestuia, a descris vulpile ca fiind „docile, dornice să le facă pe plac stăpânilor şi negreşit domesticite” [79].

Nu doar selecţia la nivel individual este rapidă. Un al doilea studiu efectuat pe găini a arătat că selecţia de grup poate produce rezultate la fel de uimitoare. Dacă doriţi să măriţi producţia de ouă, vă veţi gândi, pe bună dreptate, să înmulţiţi găinile care fac cele mai multe ouă. Însă, în realitate, în industria avicolă, găinile stau îngrămădite în cuşti, iar găinile cele mai prolifice tind să fie şi cele mai agresive şi dominatoare. Prin urmare, dacă folosiţi selecţia individuală (înmulţind doar cele mai eficiente găini), productivitatea va scădea de fapt, pentru că agresivitatea – inclusiv omorârea celorlalte găini şi canibalismul – va creşte.

În anii ’80, geneticianul William Muir a utilizat selecţia de grup pentru a rezolva această problemă.[80] Studiul său s-a efectuat pe găini închise câte douăsprezece într-o cuşcă, iar el pur şi simplu a ales *cuştile* care produceau cele mai multe ouă în fiecare generaţie. Apoi a împerecheat *toate* găinile din acele cuşti pentru a produce următoarea generaţie. În doar trei generaţii, nivelul de agresivitate a scăzut spectaculos. Până la a şasea generaţie, rata mortalităţii a scăzut de la îngrozitorul nivel de referinţă de 67% până la doar 8%. Numărul total de ouă produse de o găină a sărit de la 91 la 237, în mare parte datorită faptului că acestea trăiau mai mult, dar şi pentru că făceau mai multe ouă pe zi. Găinile alese prin selecţia de grup erau mai productive decât cele supuse la selecţia de nivel individual. Ajunseseră chiar să arate ca găinile

desenate în cărţile pentru copii – grăsune şi cu pene dese, în comparaţie cu cele îngrămădite, epuizate şi parţial rămase fără pene care rezultaseră din selecţia la nivel individual.

Oamenii n-au fost probabil niciodată supuşi unei astfel de presiuni puternice şi constante de selecţie ca vulpile şi găinile din aceste experimente, astfel că ar fi nevoie de mai mult de şase sau zece generaţii pentru a genera caracteristici noi. Însă cât de multe? Poate oare genomul uman să reacţioneze la noi presiuni în să spunem, treizeci de generaţii (şase sute de ani)? Sau ar fi nevoie de mai mult de cinci sute de generaţii (zece mii de ani) pentru ca noile presiuni de selecţie să genereze o altă adaptare genetică?

Viteza concretă a evoluţiei genetice este o chestiune care poate fi clarificată cu ajutorul datelor, şi, mulţumită Proiectului Genomului Uman, acum avem aceste date. Mai multe echipe au analizat datele genetice a câteva mii de oameni de pe fiecare continent. Genele se modifică şi se transmit la nivelul populaţiilor, însă este posibilă identificarea acestor transferuri în cazurile în care genele sunt „trase” de selecţia naturală.81 Rezultatele sunt uimitoare şi demonstrează exact opusul afirmaţiilor lui Gould: evoluţia genetică *s-a accelerat puternic* în ultimii 50.000 de ani. Viteza cu care s-au schimbat aceste gene ca rezultat al presiunilor selecţiei a început să crească acum aproximativ 40.000 de ani, iar curba a devenit şi mai accentuată acum 20.000 de ani. Mutaţiile genetice au atins un crescendo în Holocen, în Africa şi în Eurasia.

Este perfect logic. În ultimii zece ani, geneticienii au descoperit cât sunt de active genele. Acestea se activează şi se dezactivează în mod constant ca reacţie la condiţii precum stresul, foamea sau boala. Imaginaţi-vă acum aceste gene dinamice construind vehicule (oameni) care se

încăpăţânează să se expună la noi clime, noi duşmani naturali, paraziţi, feluri de mâncare, structuri sociale şi tipuri de conflicte. Imaginaţi-vă densitatea populaţiei crescând brusc în Holocen, astfel încât un număr şi mai mare de oameni determină apariţia a şi mai multe mutaţii genetice. Dacă genele şi adaptările culturale evoluează împreună într-un „vals ameţitor” (după cum s-au exprimat Richerson şi Boyd) şi dacă partenerul cultural începe să danseze swing, atunci genele trebuie să ţină şi ele pasul.82 Tocmai de aceea s-a accelerat atât de tare evoluţia genetică în Holocen, declanşând mutaţii precum gena toleranţei la lactoză sau cea care a schimbat sângele tibetanilor pentru ca aceştia să poată trăi la altitudini înalte.83 Genele pentru aceste noi trăsături şi pentru multe altele au fost deja identificate.84 Dacă evoluţia genetică a reuşit să ne perfecţioneze oasele, dinţii, pielea şi metabolismul în doar câteva mii de ani, pe măsură ce alimentaţia şi climatul din jurul nostru se schimbau, cum să nu se fi jucat şi cu creierele şi temperamentul nostru pe măsură ce mediul social din jurul nostru trecea prin cele mai radicale schimbări din istoria primatelor?

Nu cred că evoluţia poate crea un nou modul mental de la zero în doar 12.000 de ani, însă nu văd de ce trăsăturile deja existente – precum cele şase fundamente descrise în capitolele 7 şi 8, sau tendinţa de a ne ruşina – nu s-ar adapta dacă mediul s-ar schimba şi apoi ar rămâne stabil timp de o mie de ani. De exemplu, atunci când o societate devine mai ierarhică şi mai întreprinzătoare, sau când un grup se apucă de cultivarea orezului, de crescut vite sau de comerţ, aceste schimbări afectează relaţiile dintre oameni în diverse moduri, şi doar un număr mic de calităţi sunt recompensate.85 Schimbările culturale s-ar produce foarte repede – matricea morală bazată pe cele şase fundamente se poate schimba radical în doar câteva

generaţii. Însă, dacă acea nouă matrice morală ar rămâne cumva constantă timp de câteva zeci de generaţii, vor apărea noi presiuni de selecţie şi s-ar putea să existe încă o evoluţie concomitentă a genelor şi a culturii.86

Evoluţia rapidă este Proba D în rejudecarea selecţiei de grup. Dacă evoluţia genetică poate fi rapidă, şi dacă genomul uman evoluează în acelaşi timp cu inovaţiile culturale, atunci este foarte posibil ca, undeva în Africa, natura umană să fi suferit schimbări în doar câteva mii de ani prin selecţia de grup, în timpul unor perioade deosebit de dificile.

De exemplu, climatul din Africa a fluctuat puternic între 70.000 şi 140.000 de ani în urmă.87 Fiecare trecere bruscă de la căldură la frig, sau de la umezeală la secetă a determinat schimbarea surselor de hrană, foametea generală fiind destul de des întâlnită. O erupţie vulcanică devastatoare a vulcanului Toba din Indonezia de acum 74.000 de ani se poate să fi schimbat drastic climatul planetei într-un singur an.88 Oricare ar fi fost cauza, ştim că aproape toţi oamenii au fost ucişi la un moment dat în acest interval de timp. Fiecare persoană care trăieşte astăzi în lume descinde din cele câteva mii de oameni care au supravieţuit momentelor când populaţia a fost decimată.89

Care a fost secretul acelor supravieţuitori? Probabil nu vom şti niciodată. Să ne imaginăm însă că 95% din alimentele de pe planetă ar dispărea în această seară, garantându-ne astfel sfârşitul prin înfometare în două luni de zile. Legea şi ordinea sunt năruite. Haosul şi dezordinea fac prăpăd. Care dintre noi va fi în viaţă peste un an? Vor fi oare cei mai mari, mai puternici şi mai violenţi oameni din fiecare oraş? Sau cei care vor reuşi să colaboreze în grup pentru a monopoliza, a ascunde şi a împărţi alimentele rămase între ei?

Imaginaţi-vă acum perioadele de foamete care ar lovi omenirea o dată la câteva secole şi gândiţi-vă la efectele pe care asemenea catastrofe le-ar avea asupra genelor umane. Chiar dacă selecţia de grup a durat doar câteva mii de ani, sau perioade mai lungi acum 70.000 sau 140.000 de ani, ea ne-a oferit acele adaptări de grup care ne-au permis să ieşim din Africa imediat după catastrofe şi să cucerim şi să populăm planeta.90

Nu totul se reduce la războaie

Până aici am prezentat selecţia de grup în forma sa cea mai simplă: grupurile concurează între ele ca şi cum ar fi organisme individuale, iar cele mai unite decimează şi înlocuiesc grupurile cele mai puţin unite în timpul conflictelor intertribale. Aşa şi-a imaginat şi Darwin prima dată. Dar atunci când Lesley Newson, specialistă în psihologia evoluţionistă, a citit o primă variantă a acestui capitol, mi-a trimis următoarea observaţie:

Cred că este important să nu le dăm cititorilor impresia că grupurile aflate în competiţie însemnau neapărat grupuri aflate în război sau în conflict. Ele concurau pentru a deveni mai eficiente în transformarea resurselor în urmaşi. Nu uita că femeile şi copiii erau şi ei membri foarte importanţi ai acestor grupuri.

Şi avea dreptate, bineînţeles. Selecţia de grup nu implică neapărat războaie sau violenţă. Trăsăturile care fac un grup mai eficient în procurarea hranei şi în transformarea acesteia în copii îl fac mai puternic decât triburile învecinate. Selecţia de grup încurajează cooperarea, capacitatea de a înlătura comportamentele antisociale şi de a impulsiona indivizii să acţioneze în beneficiul grupului. Comportamentele în sprijinul grupului au efecte negative asupra celor din afară (ca, de exemplu, în timpul conflictelor militare), însă sentimentul de apartenenţă la grup se axează în general pe sporirea

bunăstării membrilor grupului, nu pe vătămarea celor din afara acestuia.

Pe scurt

Darwin credea că moralitatea era o adaptare care a evoluat odată cu selecţia naturală produsă la nivel individual *şi* la nivel de grup. Triburile alcătuite din membri mai înzestraţi înlocuiau triburile cu membri mai egocentrici. Însă ideea lui Darwin a fost respinsă de comunitatea ştiinţifică atunci când Williams şi Dawkins au afirmat că problema paraziţilor periclitează selecţia de grup. Ştiinţele au intrat apoi într-o perioadă de trei decenii în care competiţia *dintre* grupuri a fost minimalizată şi toată lumea s-a concentrat pe competiţia dintre membrii *din interiorul* aceluiaşi grup. Faptele aparent altruiste trebuiau să fie explicate ca acte egoiste disimulate.

Însă în ultimii ani au apărut noi teorii ştiinţifice care accentuează rolul grupurilor în cercetarea evoluţionistă. Selecţia naturală funcţionează pe mai multe niveluri simultan, incluzând uneori grupuri de organisme. Nu pot afirma cu siguranţă că natura umană a fost modelată de selecţia de grup – există oameni de ştiinţă de ambele părţi ale acestei dispute, ale căror păreri le respect. Însă, ca specialist în psihologia morală, pot spune că selecţia de nivel multiplu ar reuşi să explice de ce oamenii sunt deopotrivă atât de egoişti şi atât de uniţi.[91]

Din anii ’70 au apărut numeroase studii care ne determină să redefinim rolul selecţiei de grup (şi să o vedem ca parte a unei selecţii pe niveluri multiple). Am organizat aceste cercetări în patru „probe” care împreună construiesc apărarea[92] ideii de selecţie de grup.

Proba 1: *Tranziţiile majore produc superorganisme*. Istoria vieţii pe pământ ne dă numeroase exemple de „tranziţii majore”. Atunci când problema paraziţilor suferă o mutaţie la un anumit nivel al ierarhiei biologice, apar

vehicule (superorganisme) mai mari şi mai puternice la următorul nivel al ierarhiei, cu capacităţi noi, precum diviziunea muncii, cooperare şi altruism la nivelul grupului.

Proba 2: *Intenţionalitatea împărtăşită generează matrice morale*. Acea traversare a Rubiconului care le-a permis strămoşilor noştri să coopereze atât de bine în grupuri a fost urmarea capacităţii unice a omului de a împărtăşi intenţii şi alte reprezentări mentale. Această capacitate i-a ajutat pe primii oameni să colaboreze, să atribuie sarcini şi să conceapă norme comune de judecare a comportamentului fiecăruia dintre ei. Aceste norme comune marchează începutul matricelor morale după care ne ghidăm vieţile sociale în prezent.

Proba 3: *Genele şi culturile evoluează împreună*. Odată ce strămoşii noştri au traversat Rubiconul şi au început să împărtăşească intenţii, evoluţia noastră a căpătat o dublă dimensiune. Oamenii creau noi obiceiuri, reguli şi instituţii care influenţau măsura în care deveneau adaptive multe dintre trăsăturile noastre de grup. Evoluţia concomitentă a genelor şi a culturilor ne-a dat mai ales un set de instincte tribale: ne place să ne evidenţiem apartenenţa la grup şi să cooperăm apoi în mod preferenţial cu membrii comunităţii de care aparţinem. *Proba 4*: *Evoluţia poate fi rapidă*. Evoluţia umană nu s-a oprit şi nu a încetinit acum 50.000 de ani, ci s-a accelerat. Evoluţia concomitentă a genelor şi a culturii a atins un punct maxim în ultimii 12.000 de ani. Nu ne putem pur şi simplu uita la vânătorii-culegători de astăzi şi presupune că ei reprezintă natura umană de pretutindeni aşa cum s-a conturat ea acum 50.000 de ani. Perioadele de schimbări climatice masive (ca acelea de acum 70.000 – 140.000 de ani) şi schimbările culturale (ca acelea petrecute în Holocen) ar trebui să cântărească mai mult în înţelegerea

felului în care suntem astăzi şi a felului în care ne-am modelat minţile moraliste.

Natura umană a fost în mare parte modelată de selecţia naturală care s-a produs la nivelul individului. În mare parte, dar nu în totalitate. Avem şi câteva adaptări de grup, după cum au descoperit mulţi americani în zilele care au urmat atacurilor teroriste din septembrie 2001. Noi, oamenii, avem o natură duală – suntem primate egoiste care doresc să facă parte din ceva mai vast şi mai nobil decât propria fiinţă. Suntem 90% cimpanzei şi 10% albine.[93] Dacă luăm această afirmaţie în sens metaforic, atunci comportamentul de grup sau de roi pe care îl manifestăm capătă mai mult sens. E ca şi cum în capul nostru ar exista un comutator care ne-ar face să roim atunci când sunt întrunite condiţiile necesare.

10

Instinctul de roire

În luna septembrie 1941, William McNeill a fost recrutat în armata Statelor Unite. A petrecut câteva luni făcând exerciţii de bază, în special marşuri în jurul terenului de antrenament în formaţie strânsă cu alte câteva zeci de soldaţi. La început, McNeill a crezut că aceste marşuri erau doar o metodă de a umple timpul, de vreme ce nu aveau arme cu care să se antreneze. Însă, după câteva săptămâni, când unitatea sa a început să se sincronizeze, McNeill a perceput o stare de conştiinţă schimbată:

N-am cuvinte să descriu emoţia stârnită de mişcarea prelungită la unison pe care o implicau acele antrenamente. Îmi amintesc o stare de bine generală; mai exact, o stare de amplificare a sinelui, ceva ce depăşea simpla existenţă, şi asta mulţumită implicării într-un ritual colectiv.[1]

McNeill a luptat în cel de-al Doilea Război Mondial şi

apoi a devenit un istoric de seamă. Cercetările sale l-au dus la concluzia că realizarea cea mai importantă a armatelor greceşti, romane şi mai târziu a celor europene a fost acel antrenament şi marş sincronizat pe care armata îl forţase să-l facă în urmă cu nişte ani. El a presupus că procesul de „fuziune musculară” – mişcarea concomitentă în timp – era un mecanism care evoluase cu mult înainte de începuturile istoriei cunoscute, pentru a anula eul şi pentru a crea un superorganism temporar. Fuziunea musculară le-a permis oamenilor să uite de sine, să se încreadă unii în ceilalţi, să funcţioneze ca o unitate şi apoi să

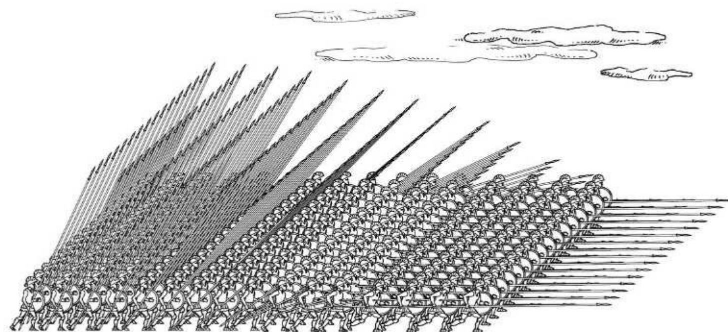


Figura 10.1. *Falanga macedoneană* nimicească grupurile mai puţin unite. Figura 10.1 prezintă super-organismul pe care îl folosise Alexandru cel Mare pentru a înfrânge armate cu mult mai mari.

McNeill a studiat istorisirile despre soldaţi aflaţi în luptă şi a descoperit astfel că aceştia nu-şi riscă viaţa neapărat pentru ţară sau pentru idealuri, cât pentru camarazii lângă care luptă. A citat apoi un veteran care a dat următorul exemplu cu privire la ceea ce se întâmplă când „eu” devine „noi”:

Cred că mulţi veterani care nu vor să se mintă vor recunoaşte că experienţa efortului comun în bătălie [...] a fost punctul culminant al vieţii lor. [...] „Eul” lor se

transformă pe neştiute într-un „noi”, „al meu” devine „al nostru”, iar soarta individuală îşi pierde din importanţă. [...] Cred că doar siguranţa nemuririi poate face sacrificiul de sine atât de uşor în acele momente. [...] Pot să cad, dar nu voi muri, pentru că esenţa mea supravieţuieşte şi este dusă mai departe de camarazii pentru care mi-am dat viaţa.2

Ipoteza stupului

În capitolul anterior am afirmat că natura umană este 90% cimpanzeu şi 10% albine. Ne asemănăm cu cimpanzeii prin faptul că suntem primate ale căror minţi au fost modelate de neîncetata competiţie dintre oameni cu rivalii lor. Descindem dintr-un lung şir de învingători în jocul interacţiunii sociale. De aceea suntem glauconieni, preocupaţi cel mai adesea de aparenţa virtuţii, nu de realitate (ca în povestirea lui Glaucon despre inelul lui Gyges).3

Însă natura umană mai are şi o puternică tendinţă de apartenenţă la un grup. Ne asemănăm cu albinele prin aceea că suntem creaturi ultrasociale ale căror minţi au fost modelate de neîncetata competiţie dintre grupuri cu alte grupuri rivale. Suntem descendenţi ai primilor oameni, care, animaţi de acel spirit de grup, au reuşit să fie uniţi, să coopereze şi să învingă alte grupuri. Aceasta nu înseamnă că strămoşii noştri luptau pentru echipă în mod iraţional sau necondiţionat, ci faptul că erau selectivi. În condiţiile adecvate, puteau să se transpună într-o stare de „toţi pentru unul şi unul pentru toţi”, în care luptau cu adevărat pentru binele grupului, nu doar pentru a se promova personal în interiorul acelui grup.

Ipoteza mea în acest capitol este aceea că *oamenii sunt creaturi condiţionale de stup*. Avem capacitatea (în anumite condiţii) să transcendem interesul personal şi să ne pierdem (temporar şi în mod extatic) în ceva mai măreţ

decât propria existenţă. Am ales să numesc această capacitate *instinctul de roire*. Acesta, cred eu, este o adaptare de grup care poate fi explicată doar „printr-o teorie a selecţiei între grupuri”, după cum afirmase Williams.4 Nu se poate explica prin selecţia la nivel individual. (Cum ar putea o asemenea capacitate stranie să-l ajute pe un individ să-şi învingă rivalii din acelaşi grup?) Instinctul de roire este o adaptare pentru a face grupurile mai unite şi, prin urmare, mai eficiente în competiţie cu alte grupuri.5

Dacă ipoteza instinctului de roire este adevărată, atunci ar putea avea efecte considerabile asupra modului în care ne structurăm organizaţiile, a felului în care studiem religiile şi a modului în care căutăm fericirea sau un scop în viaţă.6 Este adevărată? Există oare cu adevărat acest instinct?

Emoţiile colective

Atunci când europenii s-au apucat să exploreze lumea la sfârşitul secolului al XV-lea, s-au întors cu o extraordinară diversitate de plante şi animale. Fiecare continent îşi avea propriile minuni; vastitatea diversităţii lumii naturale le depăşea imaginaţia. Însă povestirile legate de locuitorii acelor tărâmuri îndepărtate erau, oarecum, mai uniforme. Călătorii europeni văzuseră oameni adunându-se să danseze cu frenezie în jurul focului, sincronizându-se cu bătăile tobelor şi adesea căzând din picioare de epuizare. În cartea sa *Dancing in the Streets*: *a History of Collective Joy* (*Dansând pe străzi*: *o istorie a bucuriei colective*), Barbara Ehrenreich descrie felul în care reacţionau exploratorii europeni la aceste dansuri: cu dezgust. Măştile, vopselele de pe trupuri şi ţipetele guturale îi făceau pe dansatori aidoma animalelor. Trupurile ondulându-se ritmic şi ocazionalele pantomime sexuale erau pentru majoritatea europenilor degradante,

groteşti şi de-a dreptul „sălbatice”.

Europenii nu erau pregătiţi să înţeleagă ceea ce vedeau. După cum spune şi Ehrenreich, dansurile colective şi extatice reprezintă o „biotehnologie” aproape universală de întărire a relaţiilor de grup.7 Ea este de acord cu McNeill că aceasta este o formă de legătură musculară, transmiţând iubire, încredere şi egalitate. În Grecia antică era ceva obişnuit (gândiţi-vă la Dionysos şi cultul său), la fel ca şi în creştinism (care, spunea ea, a fost o religie „dansată” până la interzicerea acestei forme de manifestare în timpul Evului Mediu).

Însă, dacă dansurile extatice sunt atât de benefice şi de răspândite, atunci de ce au renunţat europenii la ele? Explicaţiile istorice date de Ehrenreich sunt prea nuanţate ca să fie detaliate aici, însă povestea se încheie cu amplificarea individualismului şi cu apariţia ideilor mult mai sofisticate despre sine, începând cu secolul al XVI-lea. Aceste schimbări culturale s-au accentuat în timpul Iluminismului şi al Revoluţiei Industriale. Este acelaşi proces istoric care a creat şi cultura WEIRD în secolul al XIX-lea.8 După cum am spus şi în capitolul 5, cu cât aparţii mai mult culturii WEIRD, cu atât eşti mai înclinat să percepi lumea ca fiind populată de obiecte separate şi nu de relaţii. Cu cât eşti mai WEIRD, cu atât este mai greu să înţelegi ce făceau „sălbaticii” aceia.

Ehrenreich a fost surprinsă să descopere cât de puţin o putea ajuta psihologia în încercările sale de a înţelege bucuria colectivă. Psihologia dispune de un limbaj foarte bogat pentru relaţiile dintre perechile de oameni, de la atracţie temporară la dragoste autodistrugătoare şi la obsesie patologică. Dar cum rămâne cu dragostea care se manifestă între zeci de oameni? Ea observă că „dacă atracţia homosexuală este dragostea «al cărei nume nu poate fi rostit» *, dragostea care leagă oamenii într-un

colectiv nu poate fi rostită în niciun fel” 9.

Printre cei câţiva oameni de ştiinţă care ar fi putut-o ajuta în căutările sale s-a aflat şi Emile Durkheim. Acesta insista că există „fapte sociale” care nu pot fi înţelese ca fapte despre oameni la nivel individual. Faptele sociale – precum rata sinuciderilor sau normele privind patriotismul – apar pe măsură ce oamenii interacţionează. Ele sunt la fel de reale şi demne de studiu (sociologie) ca oamenii şi stările lor mentale (studiate de psihologie). Durkheim nu cunoştea selecţia de nivel multiplu sau teoria tranziţiilor majore, însă sociologia sa se potriveşte uimitor de bine cu ambele teorii.

— Frază din poemul *Two Loves* (1894) al lordului Alfred Douglas, menţionată în procesul lui Oscar Wilde (n.ed.).

Durkheim şi-a criticat adesea contemporanii, printre care şi Freud, care încercau să explice moralitatea şi religia folosind doar psihologia indivizilor şi a relaţiilor dintre perechile de indivizi. (Dumnezeu este doar o imagine a tatălui, spunea Freud.) Spre deosebire de acesta, Durkheim afirma că *Homo sapiens* era de fapt *Homo duplex*, o fiinţă care există pe două niveluri: ca individ şi ca parte a societăţii. În urma studiilor sale asupra religiilor, a tras concluzia că oamenii au două seturi distincte de „sentimente sociale”, pentru fiecare nivel. Primul set de sentimente „îl leagă pe fiecare individ de ceilalţi oameni din jur: acestea se manifestă în comunitate şi în relaţiile din viaţa de zi cu zi şi includ sentimente de onoare, respect, afecţiune şi teamă pe care le putem simţi unii faţă de alţii” 10. Aceste sentimente se explică uşor prin selecţia naturală care operează la nivelul individului: exact aşa cum spusese Darwin, oamenii evită partenerii cărora le lipsesc aceste sentimente.11

Însă Durkheim scrie că oamenii au de asemenea

capacitatea de a simţi şi un alt set de emoţii:

Cele din al doilea set mă leagă de entitatea socială în ansamblul său; ele se manifestă mai ales în relaţiile societăţii cu alte comunităţi, şi ar putea fi numite „intersociale”. Primul [set de emoţii] îmi lasă autonomia şi personalitatea aproape intacte. Fără îndoială, ele mă leagă de alţii, însă fără să-mi afecteze foarte mult independenţa. În schimb, atunci când mă aflu sub influenţa celui de-al doilea set, *fac pur şi simplu parte dintr-un întreg, ale cărui acţiuni le urmez şi sub influenţa căruia mă aflu*}*2*

Mi se pare uimitor că Durkheim invocă legea selecţiei de nivel multiplu, sugerând existenţa unui nou set de sentimente sociale care ajută grupurile (care sunt cât se poate de reale) în relaţiile lor „intersociale”. Aceste sentimente secundare activează instinctul de roire, dezactivează sinele, activează comportamentul de grup şi permit individului să devină „pur şi simplu o parte a unui întreg”.

Cel mai important dintre aceste sentimente superioare propuse de Durkheim este „efervescenţa colectivă”, care descrie pasiunea şi extazul pe care le pot genera ritualurile de grup. După cum spune şi Durkheim:

Or, întâlnirea cu ceilalţi acţionează asupra lui ca un excitant foarte puternic. Odată întruniţi, din indivizi se degajă un fel de electricitate care îi duce rapid la un extraordinar grad de exaltare.13

Într-o astfel de stare, „energiile vitale sunt surescitate, pasiunile mai vii, senzaţiile mai puternice” 14. Durkheim credea că aceste emoţii colective îi angrenează pe oameni în întregime, dar temporar, în prima din cele două dimensiuni superioare, cea a *sacrului*, în care sinele dispare şi predomină interesele colective. Spre deosebire de aceasta, dimensiunea *profanului* este lumea cotidiană în care ne petrecem cea mai mare parte a vieţii, preocupaţi

de avere, sănătate şi reputaţie, dar şi sâcâiţi de gândul că există undeva, acolo, ceva mai înalt şi mai nobil.

Durkheim credea că oscilaţia noastră între aceste două dimensiuni generează ideile pe care le avem despre zei, spirite, paradisuri şi chiar noţiunea de ordine morală obiectivă. Acestea sunt realităţi sociale care nu pot fi înţelese de psihologii care studiază indivizii (sau perechile), aşa cum nici structura unui stup nu poate fi dedusă de entomologii care studiază albinele singure (sau perechile).

Atât de multe feluri de a activa instinctul de roire

Efervescenţa colectivă sună minunat, nu? Din păcate aveţi nevoie de vreo douăzeci şi trei de prieteni şi un foc de tabără ca să atingeţi această stare. Sau poate nu. Unul dintre cele mai interesante aspecte ale instinctului de roire este acela că există diverse modalităţi de a-l activa. Chiar dacă vă îndoiţi că acest declic este o adaptare la nivel de grup, sper că veţi fi de acord cu mine atunci când susţin că acest instinct chiar există şi că în general îi face pe oameni mai puţin egoişti şi mai iubitori. Iată câteva exemple de activare a acestui instinct pe care poate că le-aţi trăit măcar o dată.

1. ADMIRAŢIA ÎN FAŢA NATURII

În anii 1830, Ralph Waldo Emerson a ţinut o serie de prelegeri despre natură care au format baza transcendentalismului american, o mişcare ce respingea hiperintelectualismul analitic al celor mai de seamă universităţi americane. Emerson afirmă că cele mai mari adevăruri trebuie descoperite prin intuiţie, nu prin raţiune, şi că experienţa admiraţiei în faţa naturii era printre cele mai bune modalităţi de activare a acestor intuiţii. Emerson descrie apoi sentimentul de bucurie şi de reîntinerire pe care îl simţea uitându-se la stele sau privind câmpurile de la ţară, sau în timpul unei simple plimbări prin pădure:

Stând pe pământul gol – cu capul mângâiat de adierea călduţă şi înălţat în spaţiul infinit –, *tot egocentrismul nociv dispare*. Devin un glob ocular transparent; sunt nimic; văd tot; undele Fiinţei Universale trec prin mine; sunt o parte sau o particulă a lui Dumnezeu.[15]

În autobiografia sa, Darwin scrie despre o experienţă similară:

În jurnalul meu am scris că, în timp ce mă aflam în mijlocul măreţiei unei păduri braziliene, „nu este posibil să redai o idee coerentă despre înaltul sentiment de mirare, admiraţie şi devoţiune care umple şi înalţă mintea”. Îmi amintesc bine convingerea că în om există ceva mai mult decât funcţiile organelor sale.[16]

Emerson şi Darwin au găsit amândoi în natură un fel de portal între dimensiunea profanului şi cea a sacrului. Chiar dacă instinctul de roire a fost iniţial o adaptare de grup, acesta poate fi activat atunci când suntem singuri prin sentimentul de admiraţie în mijlocul naturii, aşa cum, de mii de ani, au simţit misticii şi asceţii.

Admiraţia este de cele mai multe ori declanşată atunci când ne aflăm în situaţii caracterizate de două aspecte: vastitatea

(ceva ne uimeşte şi ne face să ne simţim mici) şi nevoia de adaptare (cu alte cuvinte, experienţa noastră nu este uşor asimilată în structurile noastre mentale existente; trebuie să „adaptăm” această experienţă schimbând acele structuri).[17] Admiraţia acţionează ca un fel de buton de resetare: îi face pe oameni să uite de sine şi de propriile griji mărunte. Ei devin mai deschişi la noi posibilităţi, valori şi direcţii în viaţă. Admiraţia este una dintre emoţiile cele mai apropiate de instinctul de roire, alături de dragostea şi bucuria colectivă. Oamenii descriu natura în termeni spirituali – întocmai ca Emerson şi

Darwin – tocmai pentru că natura poate activa instinctul de roire şi poate dezactiva sinele, făcându-i să simtă că sunt *pur şi simplu parte dintr-un întreg*.

2. DURKHEIMOGENELE

Atunci când Cortés a pus stăpânire pe Mexic în 1519, i-a găsit acolo pe aztecii care practicau o religie bazată pe nişte ciuperci care conţineau halucinogenul psilocibină. În limba localnicilor, ciupercile erau numite *teonanacatl* – „Carnea lui Dumnezeu”. Primii misionari creştini au observat asemănarea dintre consumul acestei ciuperci şi împărtăşanie, însă practicile aztece erau mai mult decât un ritual simbolic. *Teonanacatl* îi ducea pe oameni direct din dimensiunea profanului în cea a sacrului în vreo treizeci de minute.18 Figura 10.2 înfăţişează un zeu pe cale de a pune mâna pe un consumator de ciuperci, dintr-un manuscris aztec din secolul al XVI-lea. Practicile religioase din nordul teritoriilor aztece implicau consumul de peyotl, extras dintr-un cactus ce conţine mescalină. Practicile religioase de la sud de azteci se concentrau pe consumul de *ayahuasca* („vinul sufletului”), o băutură preparată din *caapi*, o plantă asemănătoare viţei-de-vie, şi frunze care conţin DMT (dimetiltriptamina).

Aceste trei droguri sunt clasificate drept halucinogene (împreună cu LSD şi alţi compuşi sintetici), pentru că grupa de alcaloizi similari din astfel de droguri induce o gamă de halucinaţii vizuale şi auditive. Cred însă că ele s-ar putea numi foarte bine durkheimogene, dată fiind capacitatea lor unică (dar şi nesigură) de a dezactiva sinele şi de a le da oamenilor experienţe pe care mai târziu le descriu ca fiind „religioase” sau „transformative”.19

Majoritatea societăţilor tradiţionale au anumite ritualuri pentru trecerea în maturitate a băieţilor şi a fetelor. Aceste ritualuri sunt de obicei cu mult mai crude decât bar-mitzva, implicând adesea teamă, durere,

simbolismul vieţii şi al morţii şi o revelare a cunoaşterii din partea zeilor sau a bătrânilor.[20] Există comunităţi numeroase care au folosit drogurile halucinogene pentru a cataliza această trecere. Drogul activa instinctul de roire şi îi ajuta pe copii să-şi inhibe egoismul. Persoana care revine din cealaltă lume este apoi tratată ca un adult responsabil din punct de vedere moral. Un studiu antropologic al unor astfel de ritualuri se încheie cu concluzia: „Aceste stări au fost

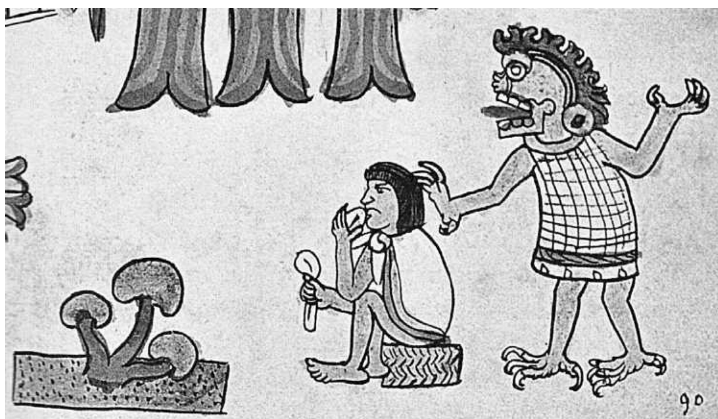


Figura 10.2. *Un consumator aztec de ciuperci, pe punctul de a fi dus în dimensiunea sacrului*. Detaliu din Codex Magliabechiano, CL. XIII.3, secolul al XVI-lea.

Induse pentru a facilita învăţarea şi pentru a crea o legătură între membrii grupului la timpul cuvenit, astfel încât nevoile psihicului individual să fie subordonate nevoilor grupului social". [21]

Atunci când occidentalii iau aceste droguri, fără ritualurile şi riturile aferente, nu o fac pentru a-şi declara apartenenţa la un anumit grup, însă deseori au parte de trăiri care nu se deosebesc foarte mult de „experienţele de vârf" descrise de Abe Maslow, specialist în psihologie umanistă.[22] Într-unul dintre experimentele controlate, efectuate înainte ca drogurile respective să fie declarate

ilegale în majoritatea ţărilor vestice, douăzeci de studenţi la teologie au fost adunaţi în capela de la subsol a unei biserici din Boston.23 Fiecare a luat câte o pastilă, dar în primele douăzeci de minute niciunul nu a ştiut care luase psilocibină şi care niacină (o vitamină din categorie B-urilor care creează o senzaţie de căldură). Însă, după ce au trecut patruzeci de minute, tuturor le-a fost clar ce luaseră. Cei zece care luaseră niacină (şi care simţiseră mai repede că se întâmplă ceva) au rămas pe pământ, urându-le celorlalţi zece călătorie plăcută pe tărâmul fantastic în care intraseră.

Operatorii experimentului au adunat informaţii detaliate de la toţi participanţii înainte şi după studiu, precum şi după şase luni de la experiment. Au descoperit astfel că psilocibina avusese efecte semnificative din punct de vedere statistic în nouă tipuri de experienţe: (1) unitate, inclusiv lipsa conştientizării sinelui şi un sentiment general de singularitate, (2) transcenderea timpului şi a spaţiului, (3) o stare pozitivă plenară, (4) un sentiment profund al sacrului, (5) sentimentul de a dobândi cunoştinţe intuitive care păreau profund şi indubitabil adevărate, (6) un sentiment al paradoxului, (7) dificultate de a descrie ce s-a întâmplat, (8) efemeritate, toate revenind la normal în câteva ore, şi (9) schimbări pozitive evidente în atitudine şi comportament.

Douăzeci şi cinci de ani mai târziu, Rick Doblin a reuşit să-i găsească şi să-i intervieveze pe nouăsprezece dintre cei douăzeci de subiecţi.24 Astfel, a ajuns la concluzia că „toţi subiecţii care au luat psilocibină şi care au participat la studiul pe termen lung, dar nu şi la controale, considerau în continuare că în prima lor experienţă au simţit prezenţa unor adevărate elemente mistice şi că viaţa lor spirituală a beneficiat de o contribuţie unică şi valoroasă”. Unul dintre subiecţii care

luaseră psilocibină şi-a reamintit experienţa astfel:

M-am simţit deodată atras cumva în infinit şi mi-am pierdut deodată controlul asupra minţii. Am simţit că sunt prins în vastitatea Creaţiei. [...] Uneori mă uitam în sus şi vedeam lumina altarului ca un fel de strălucire şi o radiere orbitoare. [...] Am luat o cantitate infinitezimală de psilocibină şi totuşi m-a conectat cu infinitul.

3. RAVE-URI

Muzica rock a fost dintotdeauna asociată cu abandonarea sălbatică şi sexualitatea. Părinţii americani din anii ’50 simţeau şi ei deseori oroarea acelor europeni din secolul al XVII-lea care fuseseră martori la dansurile extatice ale „sălbaticilor”. Însă, în anii ’80, tinerii britanici au îmbinat noi tehnologii pentru a crea un nou tip de dans care înlocuia individualismul şi sexualitatea muzicii rock cu sentimente mult mai unificatoare. Progresul tehnologic a dus la apariţia unor noi genuri de muzică mai hipnotice, precum tehno, trance, house şi drum & bass. Noile tehnologii laser au făcut posibilă proiectarea de efecte vizuale spectaculoase la orice petrecere. Iar descoperirile din domeniul farmaceutic au pus la dispoziţia dansatorilor o serie de noi droguri, mai ales MDMA, o variantă a amfetaminei care le dă utilizatorilor energie prelungită şi trăiri amplificate de dragoste şi deschidere. (În mod revelator, denumirea colocvi-ală pentru MDMA este ecstasy.) Atunci când o parte sau toate aceste ingrediente se regăseau laolaltă, rezultatul era atât de plăcut, încât tinerii au început să se adune cu miile la petreceri la care se dansa toată noaptea, mai întâi în Marea Britanie şi apoi, în anii ’90, în întreaga lume civilizată.

În autobiografia lui Tony Hsieh, *Delivering Happiness* (*Cum să livrezi fericire*), se regăseşte o descriere a unei experienţe de acest fel. Hsieh (pronunţat „Şei”) este preşedintele companiei de vânzări online

www.zappos.com. La vârsta de douăzeci şi patru de ani a făcut o avere atunci când şi-a vândut micuţa companie de IT către Microsoft. În următorii ani, Hsieh s-a întrebat ce să facă mai departe în viaţă. Avea un grup restrâns de prieteni care stăteau în San Francisco. Prima oară când Hsieh şi „tribul” său (aşa cum se autointitulau) au participat la un rave, li s-a declanşat instinctul de roire. Iată descrierea sa:

Ceea ce am simţit atunci mi-a schimbat pentru totdeauna perspectiva. […] Da, decorul şi laserele erau extraordinare, şi da, mă aflam în cea mai mare încăpere plină de oameni care dansau pe care o văzusem vreodată. Însă niciunul dintre aceşti factori nu explica sentimentul de veneraţie pe care-l simţeam. […] Eu, care eram de obicei cunoscut ca fiind cel mai calculat şi mai raţional din acel grup, am fost surprins să mă las copleşit de un sentiment pătrunzător de spiritualitate – nu în sens religios, ci în sensul unei adânci legături cu toţi cei care se aflau acolo, precum şi cu restul universului. Nu te mai simţeai judecat. […] Nu mai exista sentimentul de autocontrol sau senzaţia că cineva dansa ca să fie văzut dansând. […] Toată lumea era cu faţa către DJ, care se afla sus pe o scenă. […] Întreaga încăpere părea un trib masiv şi unit de mii de oameni, iar DJ-ul era liderul tribal al grupului. […] Ritmurile constante ale muzicii electronice fără versuri erau bătăile de inimă unificatoare care sincronizau mulţimea. Era ca şi cum existenţa conştiinţei individuale dispăruse şi fusese înlocuită de o singură conştiinţă de grup, unificatoare.[15]

Hsieh descoperise o versiune modernă a legăturii musculare pe care o descriseseră Ehrenreich şi McNeill. Scena în sine şi experienţa îl copleşiseră, îi anulaseră „eul” şi-l contopiseră într-un gigantic „noi”. Noaptea aceea a fost un punct de cotitură în viaţa sa, determinându-l să aleagă

să creeze un nou tip de afacere în care se regăsea o parte din comuniunea şi anularea sinelui pe care le simţise la petrecerea rave.

Există numeroase alte modalităţi de a declanşa instinctul de roire. În cei zece ani de când discut aceste idei cu studenţii mei de la Universitatea din Virginia, am auzit oameni spunând că s-au „activat” cântând în coruri, mărşăluind în fanfare, ascultând predici, participând la întruniri politice şi meditând. Majoritatea studenţilor mei au simţit activarea acestui instinct cel puţin o dată, deşi doar câţiva au avut experienţe care le-au schimbat vieţile. Cel mai adesea, efectele se risipesc în câteva ore sau zile.

Acum că ştiu ce se poate întâmpla atunci când instinctul de roire se activează aşa cum trebuie şi atunci când trebuie, îmi privesc studenţii cu alţi ochi. Îi văd în continuare ca pe nişte indivizi care se află în competiţie unii cu alţii pentru note, recunoaştere academică sau partenerul cel mai potrivit. Însă apreciez acum zelul cu care se implică în activităţi extracuriculare, în majoritatea acestora devenind parte a unei echipe. Pun în scenă piese de teatru, se întrec în competiţii sportive, militează pentru cauze politice şi se oferă voluntari în zeci de proiecte pentru ajutorarea oamenilor săraci sau bolnavi din Charlottes-ville sau din ţări îndepărtate. Îi văd căutându-şi menirea, pe care o pot găsi doar făcând parte dintr-un grup mai mare. Îi văd acum străduindu-se şi căutând un sens pe două niveluri simultan, pentru că, până la urmă, toţi suntem *Homo duplex*.

Biologia instinctului de roire

Dacă instinctul de roire este real – dacă este o adaptare de grup creată în urma selecţiei de grup pentru unificarea grupului –, atunci trebuie să fie creat din neuroni, neurotransmiţători şi hormoni. Nu e o zonă din creier – un ghem de neuroni pe care oamenii îi au, iar

cimpanzeii nu. Va fi, mai degrabă, un sistem *funcţional* cârpit din circuite preexistente şi substanţe reutilizate într-un mod puţin diferit pentru a produce o abilitate cu totul nouă. În ultimii zece ani, a existat o avalanşă de cercetări privind cele mai plauzibile două[26] materiale din care este construit acest sistem funcţional.[27]

Dacă evoluţia a ajuns din întâmplare la un mod de a aduce oamenii împreună în grupuri mari, cel mai evident liant este oxitocina, un hormon şi neurotransmiţător produs de hipota-lamus. Oxitocina este prezentă la vertebrate, pregătindu-le pe tinerele femele pentru maternitate. La mamifere, aceasta antrenează contracţii uterine şi lactaţie, precum şi o puternică motivaţie de a atinge şi de a îngriji propriii copii. Prin evoluţie, oxitocina a ajuns să fie reffolosită şi pentru a crea alte tipuri de legături. În cazul speciilor în care masculii îşi susţin tovarăşii sau îşi protejează propriile progenituri, acest lucru se datorează faptului că creierele acestora au fost puţin modificate pentru a reacţiona mai puternic la oxitocină.[28]

La oameni, oxitocina are efecte dincolo de legăturile de familie. Dacă îi dai cuiva în ochi sau în nas cu un spray cu oxitocină, acea persoană va fi mult mai credulă într-un joc care implică transferul temporar al unor bani către un partener anonim.[29] În schimb, cei care sunt creduli provoacă la rândul lor creşterea nivelului de oxitocină al partenerului în care au încredere. Nivelul de oxitocină creşte şi atunci când ne uităm la videoclipuri în care vedem alte persoane aflate în suferinţă – sau cel puţin în cazul celor care declară că sunt empatici şi că doresc să ajute.[30] Creierul nostru secretă mai multă oxitocină atunci când avem un contact intim cu o altă persoană, chiar dacă acel contact reprezintă doar un masaj al spatelui făcut de un străin.[31]

Ce hormon drăguţ! Nu e de mirare că mass-media a înnebunit în ultimii ani, numindu-l „drogul iubirii" şi „hormonul îmbrăţişărilor". Dacă am putea pune oxitocină în apa potabilă a omenirii, ar exista oare şansa de a pune capăt războaielor şi atrocităţilor?

Din păcate, nu. Dacă instinctul de roire este produs de selecţia de grup, atunci ar trebui să prezinte trăsătura specifică a acestei selecţii: altruismul parohial.32 Oxitocina ar trebui să ne lege de parteneri şi de grupuri, astfel încât să putem concura în mod mai eficient cu alte grupuri. Nu ar trebui să ne lege de omenire în general.

Numeroase studii recente au validat această afirmaţie. Într-un astfel de studiu, bărbaţii olandezi au jucat o serie de jocuri economice în timp ce se aflau aşezaţi separat, în nişte boxe, fiind legaţi printr-o reţea computerizată în echipe mai mici.33 Jumătate dintre ei primiseră un spray nazal cu oxitocină, iar cealaltă jumătate – un spray placebo. Cei care primiseră oxitocină au luat decizii mai altruiste – erau mai preocupaţi să-şi ajute grupul, însă nu erau deloc interesaţi de îmbunătăţirea rezultatelor celor din celelalte grupuri. Într-unul dintre aceste studii, oxitocina i-a făcut pe bărbaţi mai dispuşi să facă rău celorlalte echipe (într-un joc ce implica dilema prizonierului), pentru că doar astfel îşi puteau proteja propria echipă. Într-un set de studii ulterioare, autorii au descoperit că oxitocina îi făcea pe olandezi să prefere şi mai mult numele olandeze şi să preţuiască mai mult salvarea vieţilor altor olandezi (în dileme de tipul celei cu vagonetul). Cercetătorii au căutat iar şi iar să găsească indicii care legau acest tip de iubire de grup amplificată cu o la fel de intensă ură faţă de cei din afara grupului (musulmani), însă nu au reuşit.34 Oxi-tocina pur şi simplu îi face pe oameni să-şi iubească mai mult semenii din acelaşi grup. Îi face altruişti parohiali. Autorii au tras

concluzia că cercetările lor „aduc dovezi care sprijină ideea că mecanismele neurobiologice în general şi sistemele bazate pe oxitocină în special au evoluat pentru a susţine şi a facilita coordonarea şi cooperarea în interiorul grupului”.

Cel de-al doilea candidat pentru susţinerea coordonării din interiorul grupului este sistemul neuronilor-oglindă. Neuro-nii-oglindă au fost descoperiţi accidental în anii ’80, când o echipă de cercetători italieni au început să însereze electroni minusculi în neuronii individuali din creierul macacilor.

Cercetătorii încercau să afle ce efecte aveau anumite celule individuale într-o regiune a cortexului cerebral despre care ştiau că ar controla mişcările foarte fine. Au descoperit astfel că existau anumiţi neuroni care reacţionau rapid doar atunci când maimuţa făcea o anumită mişcare, precum prinderea unei nuci între degetul mare şi cel arătător (spre deosebire, de exemplu, de prinderea nucii cu întreaga mână). Însă, odată ce aceşti electrozi erau implantaţi şi conectaţi la o boxă (astfel încât să se audă impulsul nervos), au început să audă zgomotul impulsurilor nervoase la intervale neobişnuite, ca atunci când o maimuţă stătea nemişcată şi *cercetătorul* tocmai apucase ceva cu degetul mare şi arătătorul. Reacţia nu avea sens pentru că percepţia şi acţiunea trebuiau să se producă în regiuni separate ale creierului. Cu toate acestea, existau neuroni cărora nu le păsa că maimuţa făcea ceva sau se uita la altcineva cum face acelaşi lucru. Maimuţa părea să *oglindească* acţiunile altora în aceeaşi parte a creierului pe care o folosea pentru a face ea însăşi aceleaşi acţiuni.35

Cercetările ulterioare au demonstrat că majoritatea neuro-nilor-oglindă nu se activează atunci când văd o anumită mişcare fizică, ci atunci când văd o acţiune care

indică un scop sau o intenţie mai generale. De exemplu, vizionarea unui filmuleţ în care o mână apucă o cană de pe o masă curată, ca şi cum ar duce-o la gura cuiva, activează un neuron-oglindă care declanşează impulsul de a mânca. Însă, exact aceeaşi mişcare şi exact aceeaşi cană ridicată de pe o masă *murdară* (unde masa pare să se fi încheiat) activează un alt neuron ce declanşează impulsul de a ridica lucruri în general. Maimuţele au sisteme neuronale care deduc *intenţiile* altora – ceea ce reprezintă în mod clar o precondiţie pentru intenţionalitatea împărtăşită a lui Toma-sello36 –, însă ele nu sunt încă dispuse să împărtăşească. Neu-ronii-oglindă par a fi concepuţi pentru *propriul* uz al maimuţelor, fie pentru a le ajuta să înveţe de la alţii, fie pentru a ghici ce va face o altă maimuţă.

La oameni, sistemul neuronilor-oglindă se găseşte în regiunile cerebrale care corespund direct cu cele ale macacilor. Însă, în cazul oamenilor, neuronii-oglindă sunt mai puternic legaţi de zonele cerebrale care corespund emoţiilor – în primă instanţă de cortexul insular, apoi de acolo de amigdale şi alte zone ale sistemului limbic.37 Oamenii împărtăşesc durerea şi bucuria altora cu mult mai mult decât o fac alte primate. Simpla vedere a cuiva care zâmbeşte activează o parte din aceiaşi neuroni care ne declanşează şi nouă zâmbetul. Cealaltă persoană aproape că zâmbeşte în creierul nostru, ceea ce ne face fericiţi şi zâmbitori, trecând la rândul nostru zâmbetul în creierul altcuiva.

Neuronii-oglindă se potrivesc perfect cu sentimentele colective despre care vorbea Durkheim, mai ales cu „electricitatea” emoţională a efervescenţei colective. Compatibilitatea aceasta se dovedeşte însă şi mai clar într-un studiu întreprins de Tania Singer, cercetător în neuroştiinţe.38 La început, subiecţii au jucat un joc economic cu doi străini, dintre care unul era cooperant, iar

celălalt, egoist. În următoarea parte a studiului, creierele subiecţilor au fost scanate în timp ce mâna jucătorului – a străinului agreabil şi a celui egoist – primea, la întâmplare, şocuri electrice uşoare. (Subiectul putea vedea mâinile celorlalţi jucători lângă a sa în timp ce era în scaner.) Conform rezultatelor obţinute, creierele subiecţilor reacţionau când jucătorul „drăguţ” primea un şoc la fel ca atunci când ei înşişi primeau acel şoc. Subiecţii îşi foloseau neuronii-oglindă, empatizau şi simţeau durerea celuilalt. Însă, atunci când jucătorul egoist primea un şoc, subiecţii manifestau mai puţină empatie, iar unii chiar simţeau în mod evident plăcere.39 Altfel spus, oamenii nu empatizează în mod automat şi nu se sincronizează cu absolut toţi ceilalţi. Roim *condiţionat*. Oglindim şi empatizăm cu alţii mai ales atunci când aceştia se conformează cu propria noastră matrice morală, nu şi atunci când o încalcă.40

Roiul în acţiune

Din leagăn şi până în mormânt, suntem înconjuraţi de corporaţii şi lucruri făcute de aceste corporaţii. Ce sunt, mai exact, corporaţiile, şi cum au ajuns ele să acopere pământul? Cuvântul vine din *corpus*, denumirea latinească pentru corp. O corporaţie este, literalmente, un superorganism. Iată o definiţie mai veche dată de Stewart Kyd în al său *Treatise on the Law of Corporations* (*Tratat privind legea corporaţiilor*) din 1794:

[O corporaţie] reprezintă un grup numeros de indivizi *uniţi într-un singur corp*, sub o denumire comună, cu succesiune perpetuă sub formă artificială şi investiţi prin lege cu capacitatea de a acţiona, în mai multe privinţe, *ca un individ.4*

Această născocire legală, prin care „un grup numeros de indivizi” era recunoscut ca un nou tip de individ, s-a dovedit a fi o formulă de succes, permiţându-le oamenilor

să se plaseze într-un nou tip de ambarcaţiune în care puteau să împartă munca, să suprime parazitismul şi să-şi asume sarcini gigantice cu posibilitatea de a primi recompense la fel de consistente.

Corporaţiile şi legea corporaţiilor au ajutat Anglia să ajungă printre primele puteri ale lumii chiar de la începuturile Revoluţiei Industriale. La fel ca în cazul tranziţiei la stupi şi oraşe-stat, a durat o vreme până când noile superorganisme au deprins tainele organizării, au perfecţionat forma şi au creat metode eficiente de apărare împotriva atacurilor externe şi subminărilor interne. Însă, odată ce aceste probleme au fost rezolvate, s-a produs o creştere explozivă. În secolul XX, micile întreprinderi au fost date la o parte sau au fost pur şi simplu anihilate de corporaţiile care începeau să domine pieţele cele mai profitabile. În prezent, corporaţiile sunt atât de puternice, încât doar guvernele naţionale le pot stăpâni pe cele mai masive (şi chiar şi aşa, uneori doar unele guverne şi doar câteodată).

O corporaţie poate fi construită numai cu angajaţi de tipul *Homo economicus*. Câştigurile obţinute prin cooperare şi prin diviziunea muncii sunt atât de impresionante, încât marile companii pot acorda salarii mai mari decât companiile mai mici şi pot apoi utiliza o serie de stimulente şi metode instituţionalizate – printre care şi mecanisme costisitoare de monitorizare şi de aplicare – pentru a-şi motiva angajaţii egocentrici să acţioneze în modul dorit de companie. Această abordare (numită uneori şi *leadership* tranzacţional) 42 are totuşi unele limitări. Angajaţii egocentrici sunt glauconieni, interesaţi mai degrabă de propria imagine şi de promovare decât de interesele companiei.43

În schimb, o organizaţie care se poate folosi de instinctul nostru de roire poate activa mândria, loialitatea

şi entuziasmul angajaţilor, nemaifiind apoi nevoiţi să-i monitorizeze atât de strict. Această abordare (numită uneori *leadership* transfformaţional) 44 generează mai mult capital social – încrederea care îi leagă pe angajaţi îi ajută să facă mai multe cu costuri mai reduse decât angajaţii altor firme. Angajaţii uniţi muncesc mai mult, se distrează mai mult şi există şanse mai mici să plece sau să dea în judecată compania. Spre deosebire de *Homo economicus*, aceştia sunt adevăraţii jucători de echipă.

Ce pot face liderii pentru a crea organizaţii mai unite? Primul pas este să nu se mai gândească atât de mult la stilul de conducere. Un grup de cercetători a utilizat selecţia de nivel multiplu pentru a defini ce înseamnă exact *leadershipul*. Robert Hogan, Robert Kaiser şi Mark van Vugt susţin că *leadershipul* poate fi înţeles alături de *followership**”.45 A te concentra exclusiv pe *leadership* e ca şi cum ai încerca să înţelegi aplauzele studiind doar mâna stângă. Cercetătorii subliniază că *leadershipul* nu e nici măcar mâna cea mai interesantă; nu e mare lucru să înţelegi de ce vor oamenii să conducă. Întrebarea e de ce sunt oamenii dispuşi să-i urmeze pe alţii.

— Capacitatea unui individ de a urma un lider în mod activ (*n.tr.*).

Tot aceşti cercetători observă că oamenii au evoluat pentru a trăi în grupuri de până la 150 de indivizi, relativ egalitarişti şi atenţi la masculii alfa (după cum spusese şi Chris Boehm).46 Am căpătat în schimb şi capacitatea de a ne uni în jurul liderilor atunci când grupul este ameninţat sau este în conflict cu alte grupuri. Vă amintiţi cum au devenit Zgomotoşii şi Vulturii mult mai tribali şi mai ierarhici în momentul în care au detectat prezenţa celuilalt grup? 47 Cercetările arată şi că străinii se vor organiza spontan în lideri şi adepţi atunci când sunt loviţi de catastrofe naturale.48 Oamenii sunt dispuşi să-i urmeze pe

alţii atunci când îşi dau seama că grupul trebuie să acţioneze cumva şi atunci când persoana care se remarcă a fi liderul grupului nu le declanşează atât de sensibilii detectori de oprimare. Un lider trebuie să conceapă o matrice morală bazată în parte pe fundamentul Autoritate (pentru a legitima autoritatea liderului), pe fundamentul Libertate (pentru a se asigura că subordonaţii nu se simt oprimaţi şi nu vor să se alieze pentru a se opune unui mascul alfa intimidant) şi, mai presus de toate, pe ffundamentul Loialitate (pe care l-am definit în capitolul 7 ca reacţie la problema formării unor coaliţii puternice).

Prin aplicarea acestui cadru evoluţionist, putem identifica direct anumite sfaturi pentru cei care doresc să constituie o echipă, o companie, o şcoală sau o altă organizaţie mai unită, mai mulţumită şi mai eficientă. Nu va trebui să puneţi ecstasy în dozatorul de apă şi să daţi apoi o petrecere rave în cantina unităţii. Instinctul de roire este mai degrabă ca un întrerupător cu aprindere treptată şi nu neapărat ca unul de pornire-oprire, şi, efectuând câteva schimbări instituţionale, puteţi crea medii în care fiecare individ va trece treptat în starea de roire. De exemplu:

Accentuaţi similaritatea, nu diversitatea. Pentru a construi un stup uman, vreţi să-i faceţi pe toţi să se simtă ca în mijlocul unei familii. Astfel, nu atrageţi atenţia asupra diferenţelor rasiale şi etnice; faceţi-le mai puţin relevante scoţând în evidenţă similaritatea şi lăudând valorile de grup împărtăşite de oameni şi identitatea comună.49

Numeroase studii din psihologia socială arată că oamenii devin mai calzi şi mai încrezători cu cei care arată ca ei, se îmbracă la fel, vorbesc la fel sau chiar au acelaşi nume sau zi de naştere ca a lor.50 Rasa nu are nimic special. Îi puteţi face pe oameni să nu le mai pese foarte

mult de rasă estompând aceste diferenţe într-o mare de similarităţi, scopuri comune şi condiţionări reciproce.[51]

Profitaţi de sincronie. Oamenii care se mişcă în sincron spun: „Suntem unul, suntem o echipă; priviţi cât de bine ne iese intenţionalitatea împărtăşită de care vorbea Tomasello”. Corporaţiile japoneze, precum Toyota, îşi încep ziua cu exerciţii sincronizate cu toţi angajaţii. Grupurile se pregătesc pentru bătălie – în război şi în competiţii sportive – cântând împreună şi efectuând mişcări ritualice. (Dacă doriţi să vedeţi o astfel de manifestare impresionantă în rugby, căutaţi „All Blacks Haka” pe Google.) Dacă le spuneţi oamenilor să cânte ceva împreună sau să mărşăluiască în sincron, sau pur şi simplu să bată un ritm împreună pe masă, vor avea mai multă încredere în ceilalţi şi vor fi mai dispuşi să se ajute reciproc, datorită faptului că oamenii ajung să se simtă mult mai similari unii cu alţii.[52] Dacă vi se pare prea ciudat să le spuneţi angajaţilor sau celorlalţi membri ai grupului dumneavoastră să facă exerciţii sincronizate de gimnastică, puteţi încerca să organizaţi mai multe petreceri dansante sau de tip karaoke. Sincronia întăreşte încrederea.

Creaţi un tip sănătos de competiţie între echipe, nu între indivizi. După cum spunea şi McNeill, soldaţii nu-şi riscă viaţa pentru ţară sau pentru armată; o fac pentru camarazii lor din aceeaşi divizie sau acelaşi pluton. Competiţia dintre grupuri – arată studiile – amplifică mult mai mult ataşamentul dintre membrii acestuia decât aversiunea faţă de cei din afara grupului.[53] Competiţiile din interiorul grupului, precum rivalităţile amiabile dintre departamentele unei companii sau competiţiile sportive desfăşurate în interior ar trebui să aibă efecte pozitive asupra sentimentului de apartenenţă la grup şi a capitalului social. În schimb, întărâtarea indivizilor unul

împotriva celuilalt în competiţie pentru resurse restrânse (precum bonusurile) poate distruge sentimentul de apartenenţă la grup, încrederea şi moralul.

Există numeroase opinii privind conducerea unei organizaţii unite.54 Kaiser şi Hogan oferă această sinteză a literaturii de specialitate:

Leadershipul tranzacţional îi atrage pe cei preocupaţi de interese personale, însă *leadershipul* transformaţional schimbă modul în care adepţii se percep pe sine – *de la indivizi izolaţi la membri ai unui grup mai mare*. Liderii transformaţionali fac acest lucru modelând angajamentul colectiv (de exemplu, prin sacrificiul personal şi folosirea lui „noi” în loc de „eu”), accentuând similarităţile dintre membrii grupului şi consolidând scopurile colective, valorile împărtăşite şi interesele comune.55

Altfel spus, liderii transformaţionali înţeleg (cel puţin implicit) faptul că oamenii au o natură duală. Ei pun bazele unor organizaţii care angrenează, într-o anumită măsură, nivelul superior al acestei dualităţi. Liderii de succes creează adepţi de succes, însă adeziunea într-o organizaţie închegată se numeşte mai degrabă apartenenţă.

Roiurile politice

Marii lideri ai lumii îl înţeleg pe Durkheim, chiar dacă nu i-au citit niciodată scrierile. Natura durkheimiană a americanilor născuţi înainte de 1950 poate fi activată la auzul acestor două cuvinte: „Nu întrebaţi”. Propoziţia completă pe care o vor auzi în mintea lor provine din discursul inaugural al lui John F. Kennedy din 1961. După un apel adresat americanilor să „suporte povara unei lupte îndelungate aflate la sfârşit” – adică să plătească preţul şi să-şi asume riscul unui Război Rece împotriva Uniunii Sovietice –, Kennedy a rostit una dintre cele mai celebre replici din istoria Statelor Unite: „Astfel, dragi compatrioţi, nu întrebaţi ce poate ţara să facă pentru voi, ci ce puteţi

face voi pentru ţară”.

Dorinţa de a te pune în slujba unei cauze mai presus de tine însuţi a constituit baza a numeroase mişcări politice contemporane. Iată un alt îndemn strălucit în spiritul lui Durkheim:

[Mişcarea noastră respinge imaginea omului] ca individ, independent, egocentric, supus legilor naturale care îl împing instinctiv către o viaţă de plăceri efemere şi egoiste; ea nu vede doar individul, ci naţiunea şi ţara; indivizii şi generaţiile legate de o lege morală, de tradiţii comune şi de o misiune care, suprimând instinctul existenţei limitate la un cerc strâmt al plăcerilor, construieşte o viaţă superioară, fondată pe datorie, o viaţă lipsită de limitările timpului şi spaţiului, în care individul, prin autosacrificiu şi renunţarea la propria persoană [...], poate atinge acea existenţă spirituală pură în care constă valoarea sa ca om.

Da, motivant îndemn, până îţi dai seama că face parte din *Dottrina edel fascismo* (*Doctrina fascismului*), de Benito Mus-solini.56 Fascismul reprezintă psihologia de grup adusă la dimensiuni groteşti. Este doctrina naţiunii ca superorganism, în care individul îşi pierde orice însemnătate. Deci psihologia roiului este nocivă, nu-i aşa? Orice lider care încearcă să-i facă pe oameni să uite de sine şi să fuzioneze într-o echipă, luptând pentru o cauză comună, aduce a fascism, nu? A-ţi pune angajaţii să facă mişcare împreună – nu asta făcea şi Hitler la demonstraţiile de la Nürnberg?

Ehrenreich dedică un capitol al cărţii sale *Dancing in the Streets* (*Dansând pe străzi*) respingerii acestei idei. Autoarea subliniază că dansurile extatice reprezintă o biotehnologie evoluată pentru *dizolvarea* ierarhiei şi reunirea oamenilor *într-o comunitate*. Dansurile extatice, festivalurile şi carnavalurile elimină sau inversează

invariabil ierarhiile vieţii cotidiene. Bărbaţii se îmbracă în femei, ţăranii pretind că sunt nobili, iar liderii pot fi luaţi în derâdere. Atunci când evenimentul se încheie şi toţi se întorc la vieţile lor normale de zi cu zi, atitudinile sunt mai puţin rigide, iar legăturile dintre oameni aflaţi în diverse situaţii devin mai prietenoase.57

Manifestaţiile fasciste, scrie Ehrenreich, nu erau astfel. Acestea erau *spectacole*, nu festivaluri. Admiraţia era folosită pentru a *întări* ierarhia şi pentru a-i lega pe oameni de *imaginea zeificată a conducătorului*. Participanţii la demonstraţiile fasciste nu dansau, şi în nici în caz nu-şi luau conducătorul în râs, ci stăteau în picioare, pasivi, ore întregi, aplaudând când grupurile de soldaţi treceau mărşăluind sau aclamând frenetic atunci când conducătorul iubit apărea şi li se adresa.58

Fără îndoială, dictatorii fascişti profitau de multe aspecte ale psihologiei de grup, dar este acesta oare un motiv real să respingem sau să ne temem de instinctul de roire? Roirea se produce în mod natural, cu uşurinţă şi cu entuziasm. Funcţia sa normală este aceea de a lega zeci sau cel mult sute de oameni împreună în comunităţi bazate pe încredere, cooperare şi chiar iubire. Acestor grupuri unite nu le mai pasă atât de mult de străini, aşa cum se întâmpla înainte de a deveni un tot – funcţia selecţiei de grup este de a suprima egoismul în interiorul grupului şi de a-l face mai eficient în competiţia cu alte grupuri. Şi este asta oare ceva rău, dat fiind faptul că oricum nu ne pasă atât de mult de străini? Oare lumea ar fi un loc mai bun dacă am putea amplifica grija de care beneficiază membrii din interiorul grupurilor şi naţiunile existente, diminuând în acelaşi timp atenţia pe care o primesc din partea străinilor aflaţi în alte grupuri sau naţiuni?

Să ne imaginăm două naţiuni, una alcătuiră din mai multe roiuri mai mici, iar cealaltă lipsită de astfel de

grupuri. Să presupunem că majoritatea oamenilor din ţara roiurilor se intersectează cu mai multe alte roiuri – fie la muncă, la biserică sau într-o competiţie sportivă de weekend. La universităţi, majoritatea studenţilor se înscriu în frăţii. La serviciu, majoritatea liderilor îşi structurează organizaţia în aşa fel încât să profite de instinctul nostru de grup. De-a lungul vieţii, oamenii iau parte adesea la activităţi de consolidare a echipei şi trăiesc momente de autotranscendenţă în grupuri formate din oameni care pot aparţine altei rase, dar cu care se simt profund conectaţi şi similari. Această legătură este adesea însoţită de bucuria competiţiei dintre grupuri (ca acelea din sport sau afaceri), alteori nu (de pildă la biserică).

În cea de-a doua ţară nu există o astfel de interacţiune. Fiecare îşi preţuieşte autonomia şi o respectă pe cea a concetăţenilor săi. Grupurile se formează doar în măsura în care promovează interesele membrilor. Afacerile sunt conduse de lideri tranzacţionali, care fac tot posibilul pentru a corobora interesele materiale ale angajaţilor cu cele ale companiei, astfel încât, dacă fiecare îşi urmează interesele personale, compania va prospera. În această ţară lipsită de instinctul de roire veţi găsi familii şi prietenii numeroase; veţi fi martori la acte de altruism (atât pentru familie, cât şi reciproc). Veţi regăsi toate lucrurile descrise de specialiştii în psihologie evoluţionistă care se îndoiesc de producerea selecţiei de grup, dar nu veţi găsi nicio dovadă a adaptărilor de grup, precum instinctul de roire. Nu veţi găsi nicio metodă acceptată din punct de vedere cultural sau organizaţional de a te pierde într-un grup mai mare.

Care dintre aceste două ţări credeţi că va fi mai puternică în ceea ce priveşte capitalul social, sănătatea mintală şi fericirea? Care comunitate va avea afacerile cele mai de succes şi nivelul de trai cel mai ridicat? [59]

Atunci când un singur roi este ridicat la nivelul unei întregi naţiuni, condusă de un dictator care dispune de o armată, rezultatele vor fi negreşit dezastruoase. Însă acesta nu este un argument pentru a înlătura sau a suprima roiurile la scară mai redusă. De fapt, o naţiune compusă din mai multe roiuri este una în care oamenii sunt fericiţi şi satisfăcuţi. Nu reprezintă o ţintă foarte bună pentru un demagog care vrea să preia controlul oferind oamenilor un sens în schimbul sufletelor lor. Crearea unei naţiuni compuse din mai multe grupuri şi partide aflate în competiţie era de fapt considerată de Părinţii Fondatori ai Americii drept o metodă de a preveni tirania.60 Mai recent, cercetările privind capitalul social au demonstrat că bisericile, campionatele de bowling şi alte tipuri de grupuri, echipe şi cluburi sunt vitale pentru sănătatea indivizilor şi a naţiunii. În cuvintele lui Robert Putnam, specialist în ştiinţe politice, capitalul social generat de astfel de grupuri „ne face mai deştepţi, mai sănătoşi, mai bogaţi şi mai capabili să conducem o democraţie corectă şi stabilă” 61.

În schimb, o naţiune de persoane autonome, în care oamenii îşi petrec tot timpul în stadiul inferior din viziunea lui Durkheim, poate fi în căutarea asiduă a unui sens. Dacă oamenii nu pot găsi alte moduri de a-şi satisface nevoia unei legături strânse, vor fi mai receptivi la vorbele alese ale unui conducător care îi îndeamnă să renunţe la vieţile lor de „plăceri egoiste efemere” şi să-l urmeze în acea „existenţă spirituală pură” în care se regăseşte valoarea lor ca oameni.

Pe scurt

Atunci când am început să scriu *The Happiness Hypothesis*, credeam că fericirea vine din interior, aşa cum spuseseră Buddha şi filosofii stoici în urmă cu mii de ani. Nu vei reuşi niciodată să faci lumea să se conformeze

dorinţelor tale, aşa că mai bine concentrează-te pe dorinţele proprii şi pe propria schimbare. Însă, atunci când am terminat de scris, aveam deja altă părere: fericirea vine din îmbinare. Ea vine din crearea relaţiilor potrivite dintre tine şi ceilalţi, dintre tine şi munca ta, dintre tine şi ceva mai măreţ decât propriul eu.

Odată ce îţi înţelegi natura duală şi instinctul de apartenenţă la un grup, poţi înţelege de ce fericirea vine din îmbinare. Am evoluat ca să trăim în grupuri. Creierele noastre au fost concepute nu doar pentru a ne ajuta să câştigăm în competiţia dintre grupuri, ci şi pentru a reuşi să ne unim cu cei din grupul nostru ca să câştigăm competiţiile cu celelalte grupuri.

În acest capitol v-am prezentat ipoteza stupului, conform căreia oamenii sunt creaturi de grup condiţionale. Avem capacitatea (în anumite condiţii) de a transcende propriul interes şi de a ne pierde (temporar şi în mod extatic) în ceva care ne depăşeşte propria fiinţă. Am numit această capacitate instinctul de roire. Acesta este o altă formulare a ideii lui Durkheim conform căreia suntem *Homo duplex*. Ne trăim o mare parte a vieţii în lumea normală (profană), dar ne bucurăm cel mai mult în scurtele momente de transpunere în lumea sacrului, în care devenim „pur şi simplu o parte din întreg”.

Am descris trei moduri în care ne putem declanşa instinctul de roire: admiraţia în faţa naturii, drogurile durkheimiene şi petrecerile rave. Am descris, de asemenea, şi studiile recente privind oxitocina şi neuronii-oglindă, din care aflăm că aceştia sunt principalele componente ale instinctului de roire. Oxi-tocina leagă oamenii de grup, dar nu şi de restul omenirii. Neuronii-oglindă îi ajută pe oameni să empatizeze cu ceilalţi, dar mai ales cu cei care le împărtăşesc matricea morală.

Ar fi frumos să credem că noi, oamenii, am fost

concepuţi să-i iubim pe ceilalţi în mod necondiţionat. Frumos, dar foarte puţin probabil, din perspectiva evoluţionistă. Iubirea parohială – dragostea dintre membrii grupului – amplificată de asemănare, de un sentiment al destinului împărtăşit şi anihilarea paraziţilor sunt probabil lucrurile pe care le putem înfăptui cu adevărat.

11

Religia este un sport de echipă

În fiecare toamnă, în zilele de sâmbătă, milioane de oameni de la colegiile din Statele Unite se îngrămădesc pe stadioane pentru a participa la un ritual care nu poate fi descris decât ca fiind tribal. La Universitatea din Virginia, ritualul începe dimineaţa, când studenţii se îmbracă în costume speciale. Bărbaţii poartă cămăşi cu cravate cu sigla universităţii şi, dacă vremea le permite, pantaloni scurţi. Femeile poartă de obicei fuste sau rochii şi uneori îşi pun coliere din perle. Unii studenţi îşi pictează pe faţă sau pe corp logoul echipelor sportive ale universităţii – Cavalerii (un *V* peste care sunt încrucişate două săbii).

Studenţii merg mai întâi la petrecerile dinaintea meciurilor, iau o gustare şi beau băuturi alcoolice. Apoi se îndreaptă în grupuri mari către stadion, oprindu-se să socializeze cu diverşi prieteni, rude sau absolvenţi care au venit cu maşina sute de kilometri ca să ajungă la Charlottesville la timp pentru a organiza petreceri în parcările aflate în imediata apropiere a stadionului, unde iar mănâncă, beau şi-şi pictează feţele.

Până începe meciul, majoritatea celor 50.000 de fani sunt deja beţi, ceea ce-i ajută să-şi depăşească jena şi să ia parte bucuroşi la scandările sincronizate, urale, glume pe seama celeilalte echipe şi cântece care se aud în următoarele trei ore. De fiecare dată când Cavalerii marchează, studenţii intonează acelaşi cântec pe care, de mai mult de un secol, îl cântă toţi studenţii UVA la

asemenea evenimente. Primul vers vine direct din scrierile lui Durkheim şi Ehrenreich. Studenţii se iau strâns la braţ şi se leagănă împreună cântând elogii la adresa comunităţii lor (pe notele piesei *Auldiang Syne**):

„Wah-hoo-wah" vom cânta mereu, al nostru vechi îndemn iar trup şi suflet vom vibra, uralele-auzind. Virginia e-al nostru loc, senin, cu voie bună „Trăiască UVA" strigăm, prindeţi-vă de mână!

Studenţii ilustrează apoi ipoteza lui McNeill, conform căreia „legătura musculară" îi încălzeşte pe oameni, pregătindu-i pentru intervenţiile armate coordonate. 1 Studenţii îşi desprind braţele şi îşi ridică pumnul în aer într-o mişcare agresivă, însoţită de o incantaţie războinică neinteligibilă:

Wah-hoo-wah! *Wah-hoo-wah*! *Uni-v*, *Virgin-i-a*! *Hoo-rah-ray*! *Hoo-rah-ray*! *Ray*, *ray* – *U-V-A*!

Roirea şi emoţiile colective umplu întreaga zi. Se manifestă în mod clar efervescenţa colectivă, precum şi sentimentele de furie colectivă faţă de deciziile nefondate ale arbitrilor, triumf colectiv dacă echipa câştigă şi durere colectivă dacă aceasta pierde, urmate apoi deşi mai multe beţii colective şi de petreceri de după meci.

De unde acest entuziasm al studenţilor în timp ce cântă, scandează, se leagănă, se zgâlţâie şi tropăie la aceste meciuri? Susţinerea echipei îi motivează probabil pe jucători, dar este oare asta *funcţia* acestui comportament? Se manifestă astfel *pentru* a obţine victoria? Nu. Din perspectiva durkheimiană, aceste manifestări au o cu totul altă funcţie, şi anume exact aceea pe care autorul a observat-o în timpul majorităţii ritualurilor religioase: *crearea unei comunităţi*.

Un meci de fotbal american studenţesc este o analogie superbă cu religia.2 Dintr-o perspectivă naivă, concentrată doar

— Versuri scrise de poetul scoţian Robert Burns în 1788 şi puse pe melodia unui cântec tradiţional, cunoscut în majoritatea ţărilor şi cântat în ajunul Anului Nou ca un rămas-bun adresat vechiului an (*n.tr.*).

pe ceea ce se vede mai bine (de exemplu, jocul care se desfăşoară pe teren), fotbalul studenţesc reprezintă o manifestare costisitoare şi extravagantă care afectează abilitatea oamenilor de a gândi raţional, lăsând în urmă un lung şir de victime (inclusiv jucătorii, plus numeroşii suporteri implicaţi în diverse incidente provocate de consumul excesiv de alcool). Însă, dintr-o perspectivă sociologică, acesta este un ritual religios al cărui scop este foarte clar conturat: să-i scoată pe oameni de la nivelul inferior despre care vorbea Durkheim (profanul) şi să-i aducă la nivelul superior (sacrul). Se declanşează astfel instinctul de roire şi, preţ de câteva ore, oamenii simt că „fac pur şi simplu parte dintr-un întreg”. Ritualul amplifică spiritul de solidaritate pentru care este recunoscută comunitatea de studenţi de la UVA şi care atrage, la rândul său, mai mulţi studenţi buni şi mai multe donaţii din partea foştilor absolvenţi, fapt care îmbunătăţeşte experienţa întregii comunităţi, inclusiv a unor profesori ca mine, deloc interesaţi de manifestările sportive.

Religiile sunt realităţi sociale. Religia nu poate fi studiată la nivel individual, aşa cum nici roiul nu poate fi studiat la nivelul unei singure albine. Definiţia dată de Durkheim religiei îi scoate clar în evidenţă funcţia de legătură:

O religie este un sistem unitar de credinţe şi practici relative la lucruri sacre, adică separate, interzise, credinţe şi practici care unesc într-o aceeaşi comunitate morală, numită Biserică, pe toţi cei care aderă la ea.3

În acest capitol voi continua cercetarea celui de-al treilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea uneşte*

şi orbeşte. Există numeroşi oameni de ştiinţă care înţeleg greşit religia, tocmai pentru că ignoră acest principiu şi analizează doar ceea ce este vizibil, concentrându-se pe indivizi şi pe credinţele lor supranaturale, nu pe grupuri şi pe practicile colective. Aceştia ajung apoi la concluzia că religia este o instituţie extravagantă, costisitoare şi inutilă care afectează capacitatea oamenilor de a gândi raţional, lăsând în urmă un lung şir de victime. Recunosc că această descriere se potriveşte uneori. Însă, dacă ar fi să emitem o judecată corectă despre religie – şi să-i înţelegem relaţia cu moralitatea şi cu politica –, trebuie mai întâi să-i facem o descriere obiectivă.

Credinciosul singuratic

Atunci când nouăsprezece musulmani au capturat cele patru avioane şi le-au folosit pentru a distruge World Trade Center şi o parte din clădirea Pentagonului, ei au reamintit forţat lumii ideea care plutea deja în aer în lumea occidentală încă din anii ’80: aceea că există o anumită legătură între credinţa islamică şi terorism. Comentatorii de dreapta au blamat imediat islamul. Cei de stânga s-au grăbit însă şi ei să afirme că islamul este o religie a păcii şi că vina ar trebui să fie atribuită fundamentaliştilor.[4]

Însă în tabăra celor de stânga s-a produs o ruptură interesantă. Unii cercetători care aveau de altfel înclinaţii politice destul de liberale au început să atace nu doar islamul, ci toate religiile (în afară de budism).[5] După zeci de ani de conflicte culturale în Statele Unite, iscate de predarea evoluţionismului în şcolile de stat, unii cercetători nu prea mai vedeau diferenţa dintre islamism şi creştinism. După părerea lor, toate religiile reprezentau nişte năluciri care îi împiedică pe oameni să înţeleagă şi să accepte ştiinţa, secularismul şi modernitatea. Ororile atacurilor de la 11 septembrie i-au motivat pe mulţi dintre

aceşti cercetători să scrie numeroase cărţi şi, între 2004 şi 2007, s-au publicat atât de multe, încât au generat o mişcare: Noul Ateism.

Titlurile acestor cărţi erau destul de combative. Prima a fost *The end of Faith*: *Religion, Terror and the Future of Reason* (*Sfârşitul credinţei*: *religie, teroare şi viitorul raţiunii*), a lui Sam Harris, urmată de *Himera credinţei în Dumnezeu*, a lui Richard Dawkins, de *Breaking the Spell*: *Religion as a Natural Phenomenon* (*Destrămarea vrăjii*: *religia ca fenomen natural*), a lui Daniel Dennett şi, cea cu titlul cel mai explicit dintre toate, *God is Not Great*: *How Religion Poisons Everything* (*Dumnezeu nu este mare*: *cum otrăveşte religia totul*), de Christopher Hitchens. Aceşti patru autori sunt cunoscuţi drept cei patru călăreţi ai Noului Ateism, însă pe Hitchens voi alege să-l las deoparte, pentru că este un jurnalist a cărui carte nu a avut pretenţia de a fi nimic mai mult decât o polemică vehementă. Ceilalţi trei autori însă sunt oameni de ştiinţă: Harris urma pe atunci studii postuniversitare în neuro-ştiinţe, Dawkins este biolog, iar Dennett este un filosof care a publicat numeroase studii despre evoluţionism. Aceşti trei autori au pretins că reprezintă ştiinţa şi că exemplifică valorile acesteia – în mod special deschiderea ei şi imperativul că afirmaţiile trebuie să se bazeze pe un fundament raţional şi pe dovezi empirice, nu pe credinţă şi emoţii.

Îi grupez de asemenea pe aceşti trei autori pentru că oferă definiţii similare ale fenomenului religios, toate având la bază credinţa în forţe supranaturale. Iată ce spune Harris: „În toată această carte, critic credinţa în sensul său simplu şi scriptic – ca o convingere şi o înclinaţie către anumite afirmaţii istorice şi metafizice”. 6 Cercetările lui Harris sunt centrate pe ceea ce se întâmplă în creierul oamenilor atunci când cred sau resping diverse

afirmaţii, autorul justificându-şi preocuparea pentru credinţele religioase prin următoarea explicaţie psihologică: „O credinţă este ca o pârghie care, odată manevrată, mişcă totul în viaţa unui om”. 7 Pentru Harris, credinţele reprezintă cheia înţelegerii psihologiei religiei, pentru că, după părerea sa, credinţa în ceva fals (de exemplu, că martirii vor fi răsplătiţi cu şaptezeci şi două de fecioare în rai) îi face pe oamenii credincioşi să acţioneze în moduri nocive (de exemplu, sinucigaşii cu bombe). Am ilustrat modelul psihologic al lui Harris în figura

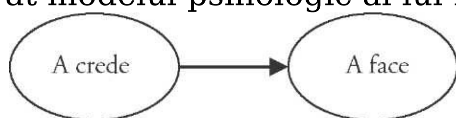


Figura *Modelul Noului Ateu al psihologiei religioase*

Dawkins urmează o abordare similară. El defineşte „Ipoteza Dumnezeu” drept viziunea că „există o inteligenţă supranaturală, supraumană, care a proiectat şi creat în mod intenţionat universul şi tot ceea ce se află în acesta, inclusiv pe noi” 8. Restul cărţii este o argumentare a ideii că „în sensul definit, Dumnezeu reprezintă o iluzie; ba chiar, aşa după cum o vor arăta capitolele care urmează, o iluzie dăunătoare” 9. Încă o dată, religia se studiază ca un set de credinţe într-o serie de puteri supranaturale, iar aceste credinţe sunt socotite a fi cauza unui număr mare de fapte violente. Dennett adoptă aceeaşi poziţie.10

Într-adevăr, forţele supranaturale joacă un rol central în religie, aşa cum fotbalul real este cauza vârtejului de activităţi din ziua marii partide la Universitatea din Virginia. Însă a încerca să înţelegem durabilitatea şi pasiunea religiei studiind credinţele despre Dumnezeu e ca şi cum am încerca să înţelegem durabilitatea şi pasiunea fotbalului studenţesc studiind mişcările mingii. Cercetarea trebuie lărgită. Trebuie să privim modul în care credinţele religioase se alătură practicilor religioase pentru a crea o

comunitate religioasă.11

După părerea multor cercetători, credinţa, faptele şi apartenenţa sunt trei aspecte distincte şi complementare ale religiozităţii.12 Atunci când luăm în considerare toate aceste trei aspecte, ajungem la o perspectivă asupra psihologiei religiei care diferă cu mult de abordarea Noilor Atei. Voi numi acest nou model modelul durkheimian, pentru că sugerează faptul că funcţia principală a acelor credinţe şi practici este de a crea o comunitate. Credinţele noastre sunt adesea construcţii *post hoc*, create pentru a ne justifica faptele recente sau pentru a susţine grupurile de care aparţinem.

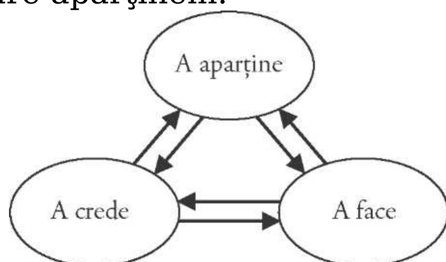


Figura 11.2. *Modelul durkheimian al psihologiei religioase*

Modelul Noului Ateu se bazează pe viziunea raţionalistă asupra minţii a lui Platon, pe care am introdus-o în capitolul 2: Raţiunea este (sau cel puţin ar putea să fie) ca un vizitiu care dirijează pasiunile (caii). Astfel, atâta timp cât raţiunea deţine informaţiile faptice necesare (şi poate controla pasiunile nestăpânite), trăsura va merge în direcţia potrivită. Însă în capitolele 2, 3 şi 4 am trecut în revistă numeroase argumente care contravin viziunii platoniciene şi vin în sprijinul părerii lui Hume conform căreia raţiunea (călăreţul) este servitorul intuiţiilor (elefantul).

Să continuăm mai departe disputa dintre raţionalism şi intuiţionismul social, pe măsură ce analizăm fenomenul

religios. Pentru a înţelege psihologia religiei, ar trebui oare să ne concentrăm asupra falselor credinţe şi a argumentelor îndoielnice ale indivizilor? Sau ar fi mai bine să ne concentrăm asupra proceselor automate (intuitive) ale oamenilor care fac parte din grupuri sociale şi care, la rândul lor, se străduiesc să formeze o comunitate morală? Aceasta depinde de ceea ce credem noi că este religia şi care credem că este originea sa.

Povestea Noului Ateu: *produse secundare, apoi paraziţi*

Pentru un evoluţionist, manifestările religioase „ies în evidenţă ca nişte păuni într-o poiană însorită”, după cum spune Dennett.[13] Evoluţia elimină în mod nemilos manifestările extravagante şi costisitoare din repertoriul comportamental al animalelor (de-a lungul mai multor generaţii), însă, ca să-l citez pe Dawkins, „nicio cultură nu este lipsită de o variantă a ritualurilor costisitoare, care consumă timp şi provoacă ostilitate, a fanteziilor antifactu-ale, contraproductive, ale religiei” [14]. Pentru a elucida această dilemă, fie va trebui să recunoaşteţi că religiozitatea este (sau, cel puţin, era odată) benefică, fie va trebui să concepeţi o explicaţie complicată care să justifice în mai mulţi paşi modul în care oamenii din diferite culturi au ajuns să se împotrivească adaptării şi să înfăptuiască atât de multe acţiuni religioase autodistructive. Noii Atei aleg cea de-a doua cale. Explicaţiile lor încep întotdeauna cu o discuţie privind numeroasele produse secundare ale evoluţiei care justifică originea accidentală a credinţelor religioase, unele continuând apoi cu o detaliere a felului în care aceste credinţe au evoluat ca un set de meme* parazitare.[15]

Primul pas în argumentul Noilor Atei – şi unul pe care nu-l voi contrazice – este dispozitivul hipersenzitiv de detectare a agentului.[16] Ideea pare destul de bine

fundamentată: vedem chipuri în nori, dar nu şi nori în feţe, pentru că avem module cognitive speciale pentru detectarea feţelor.17 Detectorul de feţe este hipersenzitiv, iar toate erorile pe care le face sunt de obicei într-o singură direcţie – mai degrabă fals pozitive (vedem un chip unde nu există de fapt o faţă reală, de exemplu e), şi nu fals negative (când nu reuşim să vedem o faţă care chiar există). În mod similar, majoritatea animalelor se confruntă cu problema deosebirii unui eveniment pricinuit de prezenţa altui animal (un agent care se mişcă în virtutea propriei puteri) de altul provocat de vânt, sau de căderea unui con de brad sau alte acţiuni care nu presupun prezenţa unui agent.

— Mema este un concept introdus de Richard Dawkins în cartea sa *Gena egoistă* şi defineşte o idee sau un tipar comportamental care se răspândeşte prin imitaţie în cadrul unui grup social (*n.tr.*).

Soluţia la această dilemă este modulul de detectare a agentului şi, asemenea detectorului de feţe, şi acesta este hipersenzitiv. Majoritatea erorilor se produc într-o singură direcţie – fals pozitive (detectarea unui agent atunci când acesta nu există) şi foarte rar fals negative (incapacitatea de a detecta prezenţa unui agent real). Dacă doriţi să testaţi detectorul de agent, puneţi-vă pur şi simplu mâna sub o pătură în prezenţa unui căţel sau a unui pisoi. Dacă doriţi să ştiţi de ce este atât de sensibil, gândiţi-vă cam ce fel de greşeală ar fi mai nefericită data următoare când vă aflaţi singuri noaptea într-o pădure sau pe o alee întunecată. Dispozitivul hipersenzitiv de detectare a agentului nu este fin calibrat pentru a vă oferi date precise, ci pentru a vă înlesni supravieţuirea.

Să presupunem acum că primii oameni, înzestraţi cu acest detector hipersenzitiv, cu o nouă capacitate de a împărtăşi intenţionalitatea şi mari amatori de poveşti,

încep să discute despre numeroasele lor percepţii eronate. Să presupunem că încep să confere putere vremii. (Tunetul şi fulgerul dau într-adevăr *impresia* că cineva acolo sus e supărat pe noi.) Să spunem că un grup de oameni încep să creeze împreună un panteon de agenţi invizibili care provoacă fenomenele meteorologice şi alte diverse minuni sau nenorociri. *Voilà* – naşterea puterilor supranaturale, nu ca o adaptare la ceva anume, ci ca un produs secundar al unui modul cognitiv care este de altfel foarte flexibil. (Pentru un exemplu mai banal de produs secundar, gândiţi-vă la puntea nazală ca fiind o trăsătură anatomică utilă pentru aşezarea ochelarilor. Aceasta a evoluat din alte motive, dar noi, oamenii, i-am găsit o cu totul altă utilitate.)

Acum, repetaţi acest tip de analiză cu încă cinci sau zece trăsături. Dawkins propune un modul de „învăţare naivă": „Creierul acelui copil care are regula orientativă «crede orice ţi-ar spune adulţii, fără să pui la îndoială» posedă un avantaj selectiv". 18 Dennett sugerează că ansamblul de circuite care declanşează sentimentele de dragoste a fost luat în stăpânire de anumite religii pentru a-i face pe oameni să se îndrăgostească de Dumnezeu.19 Paul Bloom, specialist în psihologia dezvoltării umane, a demonstrat că mintea noastră a fost concepută pentru dualism – credem că mintea şi corpul nostru sunt diferite, dar la fel de reale –, astfel încât considerăm cu uşurinţă că avem suflete nemuritoare găzduite în trupuri temporare.20 În toate cazurile, logica este aceeaşi: o parte a sistemului mental a evoluat pentru că aducea un beneficiu real, însă mecanismele dau uneori rateuri, producând efecte cognitive accidentale care îi predispun pe oameni să creadă în zeităţi. Religia în sine nu a fost *niciodată* benefică indivizilor sau grupurilor. Genele nu s-au selectat *niciodată* pentru că indivizii sau grupurile care erau mai

„performante” în adoraţie i-au întrecut pe alţii ce n-au reuşit să genereze zeităţi de care să se teamă şi pe care să le iubească. Conform acestor teoreticieni, genele care au stat la baza diverselor module existau deja atunci când primii oameni au părăsit Africa, iar *genele nu s-au schimbat ca răspuns la presiunile selecţiei*, devenind pro sau contra religiilor în cei 50.000 de ani care au trecut de atunci.

Zeii s-au schimbat totuşi, iar acest lucru ne aduce la cel de-al doilea pas din teoria Noilor Atei: evoluţia culturală. Odată ce oamenii au început să creadă în forţe supranaturale, să vorbească despre acestea şi să le transmită copiilor credinţele lor, cursa a început. Însă cursa nu era între oameni sau gene, ci se desfăşura între diversele *concepte* supranaturale generate de oameni. După cum spune Dennett:

Nimfele, zânele, spiriduşii şi demonii de neuitat care animă mitologiile fiecărui popor sunt progeniturile imaginare ale unui obicei hiperactiv de a căuta un agent oricând suntem nedumeriţi sau speriaţi de ceva. Acest lucru duce la generarea iraţională a unui vast număr de forţe abstracte, majoritatea dintre ele fiind prea stupide pentru a ne capta atenţia chiar şi pentru o clipă; doar câteva astfel de idei, bine concepute, reuşesc să treacă de turneul de probă, suferind diverse mutaţii şi îmbunătăţindu-se pe parcurs. Cele pe care ajungem să nu le uităm şi să le împărtăşim sunt câştigătorii optimizaţi ai miliardelor de concursuri de probă din minţile străbunilor noştri.21

Pentru Dennett şi Dawkins, religiile reprezintă un set de meme care au trecut prin selecţia darwinistă.22 Asemenea caracteristicilor biologice, religiile se pot moşteni, pot suferi mutaţii şi există o selecţie şi între aceste mutaţii. Aceasta se produce nu pe baza beneficiilor

pe care religia le conferă oamenilor sau grupurilor, ci pe baza capacităţii lor de a supravieţui şi de a se reproduce. Unele religii le întrec pe altele în acapararea minţii umane, ascunzându-se undeva în străfunduri şi transmiţându-se apoi următoarei generaţii de gazde. Dennett începe *Breaking the Spell* cu povestea unui mic parazit care stăpâneşte mintea furnicilor, făcându-le să se caţere până în vârful firelor de iarbă, unde pot cădea uşor pradă animalelor care pasc. Comportamentul este sinucigaş pentru furnici, însă e adaptiv pentru parazitul care depinde de sistemul digestiv al unei rumegătoare pentru a se reproduce. Dennett afirmă că religiile supravieţuiesc fiindcă, asemenea acelui parazit, îşi fac gazdele să acţioneze în moduri care sunt dăunătoare pentru ele (de exemplu, sinucigaşii cu bombă), dar sunt benefice pentru parazit (de exemplu, islamismul). În mod similar, Dawkins descrie religiile ca pe nişte viruşi. Aşa cum virusul răcelii îşi face gazda să strănute pentru a se răspândi, religiile de succes îşi fac gazdele să recurgă la resurse valoroase pentru a răspândi „infecţia” 23.

Aceste analogii au implicaţii clare pentru schimbările sociale. Dacă religia este un virus sau un parazit care exploatează un set de produse secundare în beneficiul său, nu al nostru, atunci ar trebui să scăpăm de ea. Oamenii de ştiinţă, umaniştii şi un număr mic de oameni care au scăpat de infecţie şi sunt în continuare capabili să gândească raţional ar trebui să-şi unească forţele ca să destrame vraja, să risipească himera şi să aducă sfârşitul credinţei.

O variantă mai bună:

produsele secundare, apoi selecţia de grup

Cercetătorii care nu fac parte din echipa Noilor Atei au fost cu mult mai dispuşi să afirme că religia poate fi o adaptare (adică se poate să fi evoluat pentru că aducea

beneficii grupurilor sau indivizilor). Antropologii Scott Atran şi Joe Henrich au publicat recent o lucrare care spune o poveste mai nuanţată despre evoluţia religiozităţii şi se potriveşte cu un set mai larg de rezultate empirice.24

Ca şi în cazul Noilor Atei, povestirea lor se desfăşoară tot în două etape, iar primul pas este acelaşi: o serie de module cognitive şi de abilităţi (inclusiv detectorul hipersenzitiv de agent) au evoluat ca adaptări pentru a rezolva diverse probleme, dar au dat adesea rateuri, generând credinţe (precum cea în puterile supranaturale) care au contribuit apoi (ca produse secundare) la primele manifestări cvasireligioase. Aceste module existau deja în momentul în care primii oameni au început să plece din Africa acum mai bine de 50.000 de ani. Ca şi în varianta Noilor Atei, acest prim pas a fost urmat de un al doilea, care a constat în evoluţia culturală (nu genetică). Însă, în loc să califice religiile drept meme parazitare care au evoluat pentru propriul beneficiu, Atran şi Henrich sugerează că religiile sunt un set de inovaţii culturale care s-au răspândit într-o aşa măsură, încât au făcut grupurile mai unite şi mai cooperante. Atran şi Henrich susţin că evoluţia culturală a religiilor a fost în mare parte impulsionată de concurenţa dintre grupuri. Grupurile care au reuşit să atribuie zeităţilor lor derivate anumite utilităţi au fost avantajate faţă de alte grupuri care nu au reuşit să facă asta, şi astfel ideile lor (nu genele) s-au răspândit. Grupurile cu religii mai puţin eficace nu au dispărut neapărat, ci adesea au adoptat variantele mai bune. Astfel, *religiile* au fost cele care au evoluat, nu oamenii sau genele lor.25

Cea mai bună utilitate a unui Dumnezeu derivat, spun Atran şi Henrich, este aceea de a crea o comunitate morală. Zeităţile vânătorilor-culegători sunt adesea capricioase şi răuvoitoare. Comportamentul neadecvat

este adesea pedepsit, însă oamenii buni sunt şi ei supuşi suferinţelor. Pe măsură ce grupurile se apucă de agricultură şi se măresc, zeităţile lor devin şi ele mai moraliste.[26] Divinităţile comunităţilor mai mari sunt de obicei foarte preocupate de acţiunile care creează conflict şi neînţelegeri în grup, cum sunt crimele, adulterul, mărturia mincinoasă şi încălcarea jurămintelor.

Dacă zeităţile evoluează (cultural) pentru a condamna comportamentele egoiste şi învrăjbitoare, ele pot fi folosite pentru a promova cooperarea şi încrederea în interiorul grupului. Nu ai nevoie de un specialist în neuroştiinţe ca să înţelegi că oamenii se comportă mai imoral atunci când cred că nu-i vede nimeni. Tocmai asta voia să spună Glaucon despre inelul lui Gyges, şi numeroşi sociologi i-au dat dreptate. De exemplu, oamenii trişează mai mult la un test dacă lumina este estompată.[27] Trişează mai puţin dacă pe aproape se află imaginea desenată a unui ochi[28], sau când imaginea lui Dumnezeu se activează în memorie dacă subiecţilor li se cere doar să pună în ordine o propoziţie în care cuvintele au legătură cu divinitatea. [29] Popularea mediului cu divinităţi care văd totul şi care-i dezaprobă pe trişori sau pe cei care încalcă jurăminte este, se pare, o metodă eficace de a reduce numărul acestora.

O altă inovaţie culturală utilă, conform lui Atran şi Henrich, o reprezintă zeii care administrează pedepse colective. Dacă oamenii cred că zeii le vor aduce seceta sau molima peste sat din cauza adulterului înfăptuit de două persoane, puteţi fi siguri că oamenii vor mult mai atenţi la – şi vor vorbi mai mult despre – orice indiciu de legătură extraconjugală. Divinităţile înfuriate fac ruşinea mult mai eficientă ca mijloc de control social.

Atran şi Henrich încep cu aceeaşi afirmaţie despre produsele secundare ca şi Noii Atei. Însă, de vreme ce

aceşti antropologi văd grupurile ca pe nişte entităţi reale care se află în competiţie de mult timp, ei pot să vadă şi rolul pe care îl joacă religia venind în sprijinul unor grupuri pentru a câştiga acele întreceri. Există acum numeroase dovezi care demonstrează faptul că religiile chiar ajută grupurile să fie mai unite, să rezolve problema paraziţilor şi să câştige confruntările pentru supravieţuirea membrilor săi.

Cele mai clare dovezi sunt aduse de antropologul Richard Sosis, care a analizat istoria a două sute de comune fondate în Statele Unite în secolul al XIX-lea.[30] Comunele sunt exemple vii de cooperare fără înrudire. Ele pot supravieţui doar dacă reuşesc să menţină un grup unit, să anihileze interesul personal şi să rezolve problema paraziţilor, fiind de obicei fondate de un grup de oameni cu credinţe solide şi care resping matricea morală a societăţii în ansamblul ei, dorind să se organizeze singuri după anumite principii. În cazul majorităţii comunităţilor din secolul al XIX-lea, principiile erau de natură religioasă; pentru altele, acestea erau seculare, îndeosebi socialiste. Care tip de comună a supravieţuit mai mult? Sosis a descoperit că diferenţa era drastică: doar 6% din comunele seculare încă mai existau la douăzeci de ani după ce fuseseră fondate, în comparaţie cu 39% dintre comunele religioase.

Care era ingredientul secret capabil să prelungească valabilitatea comunelor religioase? Sosis a cuantificat tot ce a putut afla despre viaţa din fiecare comunitate. A folosit apoi acele cifre pentru a vedea dacă ele explică de ce unele comune au rezistat în timp, iar altele s-au destrămat. Astfel, a identificat o variabilă principală: numărul de sacrificii majore pe care fiecare comunitate le pretindea de la membrii săi. Acestea includeau renunţarea la alcool şi fumat, postul timp de câteva zile, adoptarea

unui anumit cod vestimentar sau a unei anumite coafuri, sau ruperea legăturilor cu cei din afară. Pentru comunele religioase, efectul a fost perfect liniar: cu cât s-au cerut mai multe sacrificii, cu atât mai mult au rezistat. Sosis a fost însă surprins să descopere că impunerea sacrificiilor nu a ajutat şi comunele seculare. Majoritatea s-au destrămat în opt ani, iar între sacrificiu şi longevitate nu s-a găsit nicio corelaţie.31

Dar de ce nu au fost comunele seculare ajutate de sacrificii? Sosis susţine că ritualurile, regulile şi alte diverse constrângeri funcţionează mai bine atunci când li se conferă un caracter sacru. El îl citează pe antropologul Roy Rappaport: „Investirea convenţiilor sociale cu un caracter sacru înseamnă mascarea caracterului lor arbitrar cu iluzia unei necesităţi aparente”. 32 Însă, atunci când formele seculare de organizare pretind sacrificiul, fiecare membru are dreptul să solicite o analiză a costurilor şi beneficiilor, mulţi refuzând apoi să facă lucruri care nu au logică. Altfel spus, *practicile rituale pe care Noii Atei le califică drept costisitoare, ineficiente şi iraţionale se dovedesc a fi tocmai soluţia la una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă omenirea*: *cooperarea fără înrudire*. Credinţele iraţionale pot ajuta uneori grupul să funcţioneze mai raţional, mai ales atunci când acele credinţe se bazează pe fundamentul Caracter sacru.33 Sacralitatea uneşte oamenii, iar apoi îi face orbi la caracterul arbitrar al ritualurilor.

Descoperirile lui Sosis vin în sprijinul argumentelor lui Atran şi Henrich. Într-adevăr, divinităţile ajută grupurile să se unească, să reuşească şi să învingă alte grupuri. Aceasta este o formă de selecţie de grup, însă Atran şi Henrich susţin că este vorba doar de selecţie *culturală* de grup. Religiile care reuşesc cel mai bine să unească grupurile şi să anihileze egoismul se răspândesc

în detrimentul altor religii, însă nu neapărat prin anihilarea celor mai slabe. Religiile se pot răspândi mai rapid decât genele, aşa cum a fost şi cazul islamismului în secolele al VII-lea şi al VIII-lea, sau Mişcarea Sfinţilor din Zilele din urmă (mormonii) în secolul al XIX-lea. O religie de succes poate fi adoptată de popoarele învecinate sau de populaţiile supuse.

Drept urmare, Atran şi Henrich nu consideră că este vorba de vreo evoluţie *genetică* a religiilor. Divinităţile moraliste superioare sunt mult prea recente, susţin ei, apărând odată cu agricultura în ultimii 10.000 de ani.[34] Atran şi Henrich cred că evoluţia concomitentă a genelor şi culturilor s-a produs treptat în Pleistocen (când modulele erau astfel concepute încât au produs mai târziu divinităţile ca produse secundare). În momentul când oamenii au părăsit Africa, genele erau formate, iar restul este doar cultură. Atran şi Henrich se alătură Noilor Atei prin afirmaţia că minţile noastre nu au fost modelate, ajustate sau adaptate pentru a-şi însuşi religia.

Însă acum, când ştim cât de repede se poate produce evoluţia genetică, îmi este greu să-mi imaginez că genele au stagnat mai bine de 50.000 de ani.[35] Cum ar fi putut partenerul genetic din „ameţitorul vals" [36] al evoluţiei paralele a genelor şi culturilor să rămână nemişcat atunci când partenerul cultural a început să danseze pe muzica religiei? Poate că 50.000 de ani nu sunt de-ajuns pentru a crea de la zero un nou modul complex (cum este detectorul hipersenzitiv de agent sau instinctul de roire). Însă cum se poate să nu fi existat nicio perfecţionare sau nicio îmbunătăţire a modulelor aşa încât oamenii să poată fi mai predispuşi la formele adaptive de roire, de sacralizare sau de divinizare, şi mai puţin înclinaţi către formele autodistructive sau dăunătoare grupului?

Povestea durkheimiană:

produse secundare, apoi stâlpi de armindeni.

David Sloan Wilson, biolog la Universitatea din Binghamton, a fost cel mai energic oponent al judecării, condamnării şi izgonirii selecţiei de grup în anii ’70. A petrecut apoi treizeci de ani încercând să arate că selecţia de grup era nevinovată. A făcut demonstraţii matematice care dovedeau că selecţia genetică de grup se putea produce cu adevărat, în anumite condiţii care existaseră probabil în primele societăţi umane.37 A efectuat apoi dificila cercetare multidisciplinară a istoriei unui mare număr de religii, pentru a vedea dacă acestea chiar asigurau acele condiţii speciale.38

Marea realizare a lui Wilson a fost aceea de a îmbina ideile celor mai importanţi doi gânditori din istoria ştiinţelor sociale: Darwin şi Durkheim. Wilson a arătat felul în care cei doi se completau reciproc. A început cu ipoteza lui Darwin privind evoluţia moralităţii prin selecţia de grup, observând preocuparea lui Darwin legată de problema paraziţilor. A citat apoi definiţia dată de Durkheim religiei ca „sistem unitar de credinţe şi practici” care uneşte membrii într-o „aceeaşi comunitate morală”. Dacă Durkheim are dreptate când afirmă că religiile creează grupuri unitare care pot funcţiona ca nişte organisme, atunci ipoteza lui Darwin este confirmată: moralitatea tribală se poate crea prin selecţia de grup. Şi dacă Darwin are dreptate când afirmă că suntem rezultate ale selecţiei de nivel multiplu, inclusiv ale selecţiei de grup, atunci ipoteza lui Durkheim este şi ea confirmată: suntem toţi *Homo duplex*, concepuţi (prin selecţia naturală) să oscilăm între nivelul de existenţă inferior (individual) şi cel superior (colectiv).

— Sărbătoare populară care marchează începutul primăverii, ţinută pe data de 1 mai (*n.tr.*).

În cartea sa *Darwin’s Cathedral* (*Catedrala lui*

Darwin), Wilson clasifică modurile în care religiile au ajutat grupurile să fie unite, să gestioneze diviziunea muncii, să conlucreze şi să prospere.39 Autorul descrie forma strictă şi solicitantă de creştinism creată de Jean Calvin, care a rezolvat problema paraziţilor şi a încurajat cinstea şi comerţul în Geneva secolului al XVI-lea. A scris despre felul în care iudaismul medieval a creat „fortăreţe culturale care îi împiedicau pe străini să intre şi pe locuitori să iasă” 40. Însă exemplul cel mai edificator dat de Wilson (bazat pe cercetările antropologului Stephen Lansing) 41 este cazul templelor închinate cultului apei ridicate de cultivatorii de orez din Bali în secolele dinaintea colonizării olandeze.

Cultivarea orezului este diferită de orice formă de agricultură. Fermierii care cultivă orezul trebuie să amenajeze zone delimitate şi puternic irigate pe care le pot seca şi umple la anumite momente precise ale ciclului de creştere. Într-o regiune din Bali, apa de ploaie curge pe versantul unui vulcan înalt în râuri şi pâraie săpate în roca vulcanică moale. Balinezii au săpat de-a lungul secolelor sute de bazine terasate pe coasta muntelui şi le-au irigat printr-o reţea elaborată de apeducte şi tuneluri pe sub pământ, unele dintre ele atingând lungimi de mai mult de un kilometru. Deasupra acestui sistem elaborat, aproape de creasta vulcanului, ei au construit un templu uriaş închinat Zeiţei Apelor. Templul era deservit de douăzeci şi patru de preoţi permanenţi, aleşi din copilărie, şi un înalt preot care era considerat reprezentantul pe pământ al zeiţei.

Forma cea mai simplă de organizare socială era *subak*, un grup alcătuit din mai multe familii numeroase care luau decizii în mod democratic. Fiecare *subak* îşi avea propriul templu mai mic, cu zeităţi separate, şi fiecare îşi asuma mai mult sau mai puţin colectiv dificila sarcină a

cultivării orezului. Însă cum au ajuns aceste *subak* să creeze un astfel de sistem? De asemenea, cum l-au menţinut şi cum au reuşit să distribuie apele în mod cinstit şi sustenabil? Este cunoscut faptul că aceste dileme comune (când oamenii trebuie să împartă o resursă comună fără să o epuizeze) sunt foarte greu de rezolvat.42

Soluţia religioasă inventivă la această problemă de inginerie socială a fost aceea de a amplasa câte un templu mic la fiecare bifurcare a sistemului de irigare. Zeitatea din fiecare templu unea toate *subak* care se aflau mai jos de el într-o comunitate care-l venera pe respectivul zeu, ajutând astfel diversele grupuri să-şi rezolve disputele într-un mod mai amiabil. Această tactică reducea frecvenţa înşelătoriilor care ar fi înflorit altminteri în acea comunitate. Sistemul le permitea miilor de fermieri, răspândiţi pe sute de kilometri pătraţi, să coopereze fără a fi nevoie de prezenţa autorităţilor, inspectorilor sau tribunalelor. Sistemul funcţiona atât de bine, încât olandezii – care erau şi ei experţi în hidrologie – nu prea au avut de adus îmbunătăţiri.

Ce să înţelegem noi din acest sistem complex de sute de zeităţi? Sunt ele doar produsele secundare ale unor sisteme mentale concepute în alte scopuri? Sunt oare exemple a ceea ce Dawkins numea „fanteziile costisitoare, care consumă timp, […] contra-productive ale religiei”? Nu. Cred că cea mai bună cale de a înţelege aceste zeităţi este să le privim ca pe nişte stâlpi de armindeni.

Să presupunem că vedeţi o tânără cu flori în păr, dansând într-un cerc, în sensul acelor de ceasornic şi ţinând în mână capătul unei panglici. Celălalt capăt este prins de vârful unui stâlp. Fata se învârte în mod repetat în jurul stâlpului, dar nu într-un cerc perfect; mai degrabă ţese o traiectorie de paşi când mai aproape, când mai departe de stâlp în timp ce-l înconjoară. Izolat,

comportamentul fetei pare fără rost şi iraţional, ca dansul Ofeliei înainte de a se sinucide. Adăugaţi acum încă cinci femei tinere care se mişcă exact ca prima, şi şase tineri care fac acelaşi lucru, însă în sensul invers acelor de ceasornic, şi veţi obţine un dans în jurul unui stâlp de armideni. Pe măsură ce tinerii se intersectează şi se mişcă înainte şi înapoi, panglicile lor se îmbină într-o ţesătură tubulară în jurul stâlpului. Dansul simbolizează miracolul central al vieţii sociale: *e pluribus unum*.

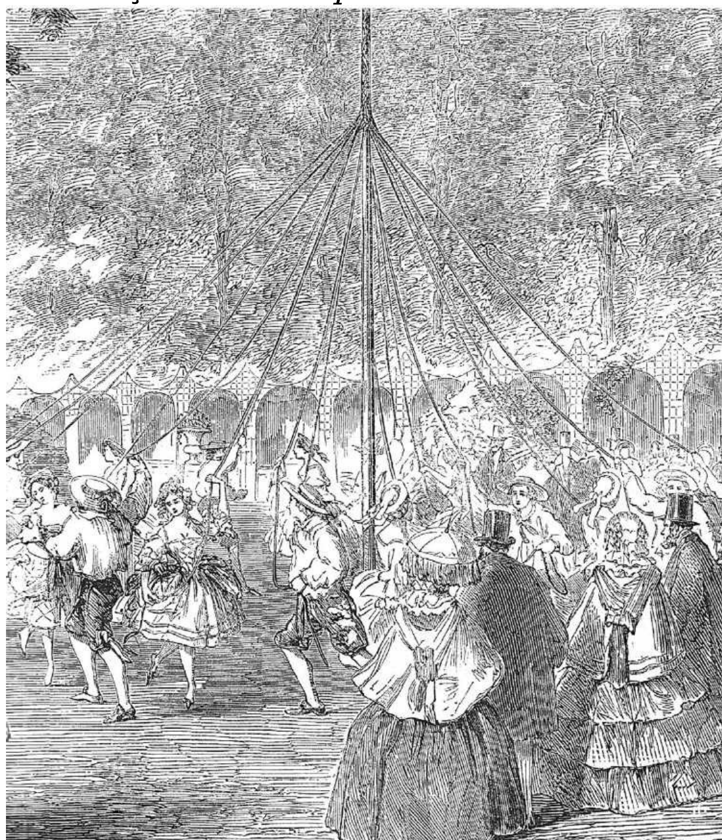


Figura 11.3. *Dansul stâlpului de armindeni*. Din *The Illustrated London News*, 14 august 1858, p. 150.

Dansul în jurul stâlpului de armindeni pare să fie

originar de undeva din Europa de Nord precreştină şi se practică încă în Germania, Marea Britanie şi Scandinavia, deseori ca parte a festivităţilor de 1 Mai. Oricare i-ar fi originile, acest dans este o metaforă perfectă pentru rolul jucat de divinităţi în povestirile lui Wilson despre religie. Zeii (ca şi stâlpii) sunt unelte care îi leagă pe oameni într-o comunitate, lăsându-i să graviteze în jurul lor. Odată legate împreună prin acest dans, comunităţile pot funcţiona mai eficient. Aşa cum spune Wilson: „Religiile există mai ales pentru ca oamenii să reuşească împreună ceea ce nu pot reuşi singuri”. 43

După părerea lui Wilson, acest tip de încercuire şi de legare datează de mai bine de 10.000 de ani. Pentru a se uni, oamenii nu au nevoie de o zeitate moralistă superioară care să tune şi să fulgere împotriva adulterului; până şi schimbătorii zei ai vânătorilor-culegători pot fi folosiţi pentru a crea încredere şi coeziune. De exemplu, un grup din tribul! kung crede într-un zeu ceresc omnipotent numit //Gauwa şi în spiritele morţilor, numite //*gauwasi* (! şi // indică sunete ce seamănă cu un pocnet). Aceste fiinţe supranaturale nu oferă vreo îndrumare morală, recompense pentru bună purtare sau pedepse pentru păcate, ci pur şi simplu fac să se întâmple anumite lucruri. Într-o zi îţi merge bine la vânătoare pentru că te-au ajutat spiritele, iar a doua zi te muşcă un şarpe pentru că le-ai înfuriat. Aceste fiinţe sunt exemple perfecte ale detectorului hipersenzitiv de agent: oamenii percep o forţă superioară acolo unde nu există niciuna.

Cu toate acestea, chiar şi spiritele răuvoitoare joacă un rol vital în „dansurile de tămăduire”, care sunt printre ritualurile religioase centrale ale triburilor! kung. Antropologul Lorna Marshall le descrie astfel:

Oamenii se aliază, în mod subiectiv, împotriva forţelor răului care vin din exterior. [...] Dansul îi adună pe

toţi laolaltă. [...] Indiferent de relaţiile dintre ei, de sentimente, fie că se plac sau nu, fie că se înţeleg sau sunt certaţi, oamenii devin un tot, cântă, aplaudă şi se mişcă la unison în mod extraordinar, tropăind şi bătând din palme, purtaţi de muzică. Niciun cuvânt nu-i desparte; acţionează în armonie pentru binele lor spiritual şi fizic şi fac împreună ceva care-i însufleţeşte şi le place.44

Cred că cei din tribul! kung s-ar distra de minune la un meci de fotbal al Universităţii din Virginia.

Dacă grupurile de oameni au făcut acest lucru încă dinainte de exodul din Africa şi dacă modul de a se manifesta, diferit de cel al altor grupuri, a îmbunătăţit supravieţuirea grupului, e greu să credem că nu a existat o evoluţie concomitentă a genelor şi culturilor şi nicio reglare reciprocă a modulelor mentale cu practicile sociale în ultimii 50.000 de ani. Este foarte greu de crezut mai ales că genele pentru toate aceste produse secundare au stagnat în timp ce genele tuturor celorlalte caracteristici ale noastre au început să se schimbe tot mai rapid, atingând un crescendo al evoluţiei genetice în Holocen45, adică tocmai atunci când divinităţile deveneau mai mari şi mai moraliste. Dacă comportamentul religios a avut consecinţe, la nivel individual şi de grup, într-un mod stabil de-a lungul a mii de ani, atunci a existat cu siguranţă o anumită evoluţie concomitentă a genelor şi culturilor pentru acele minţi moraliste care credeau în zei şi care au folosit apoi acei zei pentru a crea comunităţi morale.

În cartea sa *The Faith Instinct* (*Instinctul credinţei*), Nicholas Wade trece în revistă ceea ce se cunoaşte despre practicile religioase preistorice şi sprijină energic teoria lui Wilson privind religia. Wade observă că este greu să redai un proces evolutiv în care aceste practici străvechi ofereau avantaje indivizilor în competiţia cu vecinii lor mai puţin religioşi din acelaşi grup, dar este evident că aceste

practici au ajutat grupurile în competiţie cu alte grupuri. Apoi rezumă logica selecţiei de grup într-un mod foarte elocvent:

Oamenii care aparţin unei astfel de societăţi [unite din punct de vedere religios] au şanse mai mari să supravieţuiască şi să se reproducă decât cei din grupuri mai puţin unite, care pot fi supuşi de către duşmani sau se pot dezbina în urma conflictelor interioare. La nivelul populaţiei totale, *genele care promovează comportamentul religios pot deveni mai comune* în fiecare generaţie pe măsură ce societăţile mai puţin unite dispar, iar cele mai solidare prosperă. 46

Pe scurt, divinităţile şi religia sunt adaptări la nivel de grup pentru a crea solidaritate şi încredere. Asemenea stâlpilor de armindeni sau stupilor, ele sunt create de membrii grupului şi apoi organizează activitatea acestuia. După cum observase şi Wilson, adaptările de grup implică un proces de selecţie care operează la nivel de grup.47 Iar selecţia de grup poate evolua foarte repede (ca în cazul găinilor selectate astfel, care au devenit mai liniştite după doar câteva generaţii).48 10.000 de ani sunt suficienţi pentru a se produce evoluţia concomitentă a genelor şi a culturilor, inclusiv pentru apariţia unor modificări genetice.49 Iar 50.000 de ani sunt şi mai suficienţi pentru ca genele, creierele, grupurile şi religiile să fi evoluat împreună într-o foarte strânsă legătură.

Această variantă, cea a lui Wilson, are implicaţii profunde, diferite de cele ale teoriilor simple legate de produsele secundare pe care le-am menţionat mai devreme. După părerea lui Wilson, mintea umană şi religiile au evoluat împreună (exact ca albinele şi stupii lor) timp de zeci sau sute de mii de ani. Şi, dacă aşa stau lucrurile, atunci nu ne putem aştepta ca oamenii să renunţe atât de uşor la religie. Bineînţeles, oamenii pot şi

chiar ajung să renunţe la religiile *organizate*, care sunt inovaţii culturale destul de recente. Dar chiar şi cei care resping toate religiile nu se pot desprinde de psihologia religioasă de bază reprezentată în figura 11.2: a face, legat de a crede şi de a aparţine. A le spune oamenilor să renunţe la orice formă de apartenenţă spirituală şi să trăiască într-o lume a credinţelor pur „raţionale" e ca şi cum le-ai spune să renunţe la această planetă şi să trăiască în colonii pe sateliţi ai lunii. Da, probabil va fi posibil şi asta, dar va fi nevoie de multă tehnologie şi, chiar şi după zece generaţii, descendenţii acelor colonişti s-ar putea trezi că au nevoie de gravitaţie şi de verdeaţă.

Dumnezeu este o forţă a binelui sau a răului?

Oare religia îi face pe oameni buni sau răi? Noii Atei afirmă că religia este cauza tuturor relelor. După părerea lor, aceasta este principala cauză a războiului, genocidului, terorismului şi discriminării împotriva femeilor.50 La rândul lor, credincioşii spun adesea că ateii sunt imorali şi că nu sunt de încredere. Chiar şi John Locke, unul dintre cei mai mari gânditori ai Iluminismului, scrie că „promisiunile, regulile şi jurămintele, care leagă societatea umană, nu au niciun control asupra ateilor. Suprimarea divinităţii, chiar şi în gând, distruge totul". Deci cine are dreptate?

Timp de mai multe decenii, competiţia părea să fie la egalitate. În sondaje, persoanele credincioase susţineau de obicei că donează mai mulţi bani pentru diverse cauze caritabile şi exprimau principii mai altruiste. Însă atunci când specialiştii în psihologie socială i-au supus experimentelor, dându-le şansa de a ajuta cu adevărat nişte străini, credincioşii s-au purtat rareori mai bine decât ateii.51

Dar trebuie oare să ne aşteptăm ca religia să-i transforme pe oameni în altruişti *necondiţionaţi*, gata să-i

ajute pe alţii indiferent de condiţii? Orice ar fi spus Iisus despre bunul samaritean care a ajutat un evreu rănit, dacă religia este o adaptare de grup, atunci ar trebui să genereze altruismul *parohial*. Ar trebui să-i facă pe oameni extrem de generoşi şi de săritori cu membrii propriilor lor comunităţi morale, mai ales atunci când reputaţia lor ar beneficia de pe urma acestor fapte. Într-adevăr, religia face tocmai acest lucru. Studiile privind donaţiile în scopuri caritabile din Statele Unite arată că oamenii din cea mai puţin credincioasă cincime a populaţiei donează doar 1, 5% din venituri pentru astfel de cauze. Cei din cea mai credincioasă cincime (pe baza prezenţei la biserică, nu a credinţei declarate) donează un impresionant procent de 7% din venituri pentru cauze caritabile, iar majoritatea acestor donaţii merg către organizaţii religioase.52 Aceeaşi poveste se repetă şi în cazul voluntariatului: credincioşii fac mult mai multe decât necredincioşii, iar o mare parte a acestor eforturi sunt depuse pentru – sau cel puţin prin – organizaţiile religioase de care aparţin.

Există, de asemenea, dovezi conform cărora credincioşii se comportă mai bine în experimentele de laborator – mai ales atunci când au ocazia să colaboreze. O echipă de economişti germani le-a cerut subiecţilor să joace un joc în care o persoană este „mandantul”, care dispune de o anumită sumă de bani în fiecare rundă a jocului.53 Acesta este rugat apoi să decidă ce sumă doreşte să dea, fără să fie obligat, unui „mandatar” anonim. Orice sumă s-ar decide să dea, aceasta este triplată de operatorul experimentului, moment în care „mandatarul” poate alege cât să re-turneze, dacă vrea, mandantului. Fiecare persoană joacă mai multe runde din acest joc, cu parteneri diferiţi de fiecare dată, fie ca mandant, fie ca mandatar.

Specialiştii în economia comportamentală utilizează

adesea acest joc, însă noutatea, în cazul de faţă, a constat în dezvăluirea unei informaţii personale reale despre mandatar, înainte ca mandantul să decidă ce sumă să-i încredinţeze. (Informaţiile proveneau din chestionarele pe care trebuiau să le completeze toţi participanţii la experiment cu câteva săptămâni înainte.) În unele cazuri, mandantul afla nivelul de spiritualitate al mandatarului, exprimat pe o scară de la 1 la 5. Atunci când aflau că mandatarul este o persoană credincioasă, mandanţii transferau sume mai mari, demonstrând astfel că nemţii aceştia împărtăşeau părerea lui Locke (aceea că persoanele credincioase sunt mai demne de încredere). Şi mai important, mandatarii credincioşi transferau înapoi mai mulţi bani decât cei necredincioşi, deşi nu ştiau absolut nimic despre cei care le dăduseră banii. Drept urmare, cel mai înalt nivel de prosperitate poate fi atins atunci când persoanele religioase joacă un joc cu alte persoane la fel de religioase. (Richard Sosis a ajuns la acelaşi rezultat, într-un experiment pe teren întreprins în mai multe kibbutzuri israeliene.) 54

Mulţi specialişti au discutat despre această interacţiune dintre Dumnezeu, încredere şi comerţ. În lumea antică, templele îndeplineau şi o funcţie comercială importantă: se legau jurăminte şi se semnau contracte înaintea divinităţii, cu menţiunea pedepselor specifice care aveau să-i lovească pe cei care nu le respectau.55 În epoca medievală, evreii şi musulmanii excelau în comerţul la distanţe mari, parţial datorită faptului că religia lor îi ajuta să consolideze relaţii de încredere şi contracte viabile.56 Chiar şi astăzi, pieţele în care este nevoie de o mare încredere pentru ca lucrurile să funcţioneze aşa cum trebuie (cum este piaţa de diamante) sunt adesea dominate de grupuri etnice religioase (ca evreii ultraortodocşi), care au costuri mai scăzute de

monitorizare şi de tranzacţionare decât competitorii lor laici.57

Astfel că religiile fac ceea ce trebuie să facă. După cum afirma Wilson, ele îi ajută pe oameni „să înfăptuiască împreună ceea ce nu pot înfăptui singuri”. Însă această funcţie se aplică la fel de bine şi Mafiei. Religiile îi ajută oare pe practicanţi unindu-i în superorganisme care pot profita de – sau ignora pe – oricine? Este altruismul religios un beneficiu sau un blestem pentru cei din afară?

În cartea lor *American Grace*: *How Religion Divides and Unites Us* (*Harul american*: *cum ne uneşte şi ne dezbină religia*), politologii Robert Putnam şi David Campbell analizează o serie de surse de informaţii pentru a descrie diferenţele dintre americanii credincioşi şi cei laici. Raţiunea ne-ar îndemna să credem că, cu cât oamenii acordă grupurilor lor religioase mai mult timp şi bani, cu atât mai puţin le rămâne pentru altceva. Însă ne-am înşela. Putnam şi Campbell au descoperit că, în general, oamenii devin cu atât mai generoşi şi mai caritabili, cu cât participă mai frecvent la slujbele religioase.58 Fără îndoială că persoanele credincioase donează mult organizaţiilor religioase, însă dau la fel de mult, sau chiar şi mai mult decât ateii fundaţiilor caritabile laice precum American Cancer Society.59 Credincioşii petrec mult timp ajutându-şi propriile biserici şi sinagogi, dar petrec mai mult timp decât laicii ajutându-şi comunitatea şi diversele asociaţii civile. Putnam şi Campbell afirmă deschis:

Conform mai multor criterii, americanii credincioşi sunt vecini şi cetăţeni mai buni decât americanii laici – sunt mai generoşi cu timpul şi cu resursele lor, ajutându-i mai ales pe cei nevoiaşi, şi sunt, de asemenea, mai activi în viaţa comunităţii.60

De ce sunt credincioşii vecini şi cetăţeni mai buni? Pentru a afla acest lucru, Putnam şi Campbell au inclus în

chestionarele lor o listă lungă de întrebări legate de credinţele religioase (de exemplu, „Credeţi în iad? Credeţi că vom fi toţi chemaţi în faţa lui Dumnezeu ca să răspundem pentru păcatele noastre?”), precum şi întrebări legate de practicile religioase („Cât de des citiţi Biblia? Cât de des vă rugaţi?”). S-a dovedit că aceste credinţe şi practici nu contează foarte mult. Fie că credeţi sau nu în iad, fie că vă rugaţi zilnic, fie că sunteţi protestanţi, catolici, evrei sau mormoni… niciunul dintre aceste lucruri nu a avut legătură cu generozitatea. Singurul aspect care a fost în mod clar şi puternic asociat cu beneficiile morale ale religiei a fost inte*nsitatea legăturilor dintre oameni şi ceilalţi credincioşi.* Prietenia şi activităţile de grup într-o matrice morală care accentuează altruismul scot la suprafaţă tot ce este mai bun în oameni.

Putnam şi Campbell resping accentul pus de Noii Atei pe credinţă şi ajung la o concluzie desprinsă parcă direct din scrierile lui Durkheim: „Apartenenţa religioasă este cea care contează în relaţiile dintre vecini, nu credinţa religioasă”. [61]

Cimpanzei, albine şi zei

Cercetările lui Putnam şi Campbell arată că religia de astăzi din Statele Unite generează un surplus atât de mare de capital social, încât o mare parte se răspândeşte şi îi ajută şi pe cei din afară. Însă nu există motive să credem că religia a oferit de-a lungul timpului şi în diferite părţi ale lumii atât de multe beneficii dincolo de graniţele sale. După părerea mea, religiile reprezintă un set de practici culturale care au evoluat odată cu spiritul nostru religios într-un proces de selecţie de nivel multiplu. În măsura în care s-a produs şi o selecţie de grup, ne putem aştepta ca religiile şi spiritul religios să fie de tip parohial – concentrate pe întrajutorarea membrilor grupului – chiar şi atunci când o religie propovăduieşte iubirea şi

bunăvoinţa universală. Religiozitatea a evoluat pentru că religiile de succes au făcut grupurile mai eficiente în a „transforma resursele în urmaşi”, după cum s-a exprimat Lesley Newson (în capitolul 9).

Aşadar, religia este potrivită pentru a susţine sentimentul de apartenenţă la grup, tribalitatea şi naţionalismul. Ca să vă dau un exemplu, religia nu pare a fi *cauza* atentatelor sinucigaşe cu bombă. În opinia lui Robert Pape, care a creat o bază de date a fiecărui atac terorist sinucigaş din ultimii o sută de ani, aceste atacuri sinucigaşe reprezintă o reacţie naţionalistă la ocupaţia militară de către o putere democratică străină din punct de vedere cultural.62 Este o reacţie la prezenţa bocancilor şi a tancurilor de pe pământ – nu împotriva bombelor care vin de sus. Este o reacţie la contaminarea pământului sfânt. (Imaginaţi-vă un pumn care loveşte un stup şi rămâne blocat acolo mai mult timp.)

Majoritatea invaziilor militare nu duc la atacuri sinucigaşe cu bombă. Trebuie să existe o anumită ideologie care îi motivează pe tineri să devină martiri pentru o cauză nobilă. Ideologia poate fi una seculară (cum a fost cazul grupării marxist-leniniste Tigrii Tamili din Sri Lanka) sau religioasă (ca în cazul musulmanilor şiiţi, care au demonstrat că astfel de atacuri sinucigaşe funcţionează, reuşind să-i alunge pe americani din Liban în 1983). Orice lucru ce îi leagă pe oameni într-o matrice morală care-i glorifică pe membrii grupului, *demonizând în acelaşi timp un alt grup*, poate duce la ucideri moraliste, şi numeroase religii sunt potrivite în acest scop. Prin urmare, religia este adesea un accesoriu al atrocităţilor şi nu neapărat forţa care le declanşează.

Dacă analizaţi însă îndelungata istorie a umanităţii şi consideraţi gândirea noastră moralistă drept o deviaţie miraculoasă a evoluţiei, care ne îndeamnă să căutăm

mereu explicaţii, atunci veţi aprecia oarecum rolul jucat de religie în a ne ajuta să ajungem acolo. Suntem *Homo duplex*; suntem 90% cimpanzei şi 10% albine. Religiile puternice acţionează asupra ambelor laturi ale naturii noastre, suprimând egoismul, sau cel puţin canalizându-l către acţiuni care se dovedesc adesea benefice pentru grup. Zeii ne-au ajutat să creăm matrice morale în care fiinţele glauconiene sunt puternic motivate să se conformeze. Iar zeii au reprezentat o parte esenţială a evoluţiei instinctului nostru de grup; uneori chiar transcendem interesul personal şi-i ajutăm pe alţii sau grupul de care aparţinem.

Religiile reprezintă exoschelete morale. Dacă trăiţi într-o comunitate religioasă, sunteţi legaţi printr-un set de norme, relaţii şi instituţii care acţionează asupra elefantului, influenţându-vă comportamentul. Însă dacă sunteţi atei, trăind într-o comunitate mai degajată, cu o matrice morală mai puţin rigidă, va trebui să vă bazaţi mai mult pe o busolă internă, înţeleasă de călăreţ. Această situaţie li se poate părea interesantă raţionaliştilor, însă este şi o cale sigură către anomie – termen folosit de Durkheim pentru a descrie ceea ce se întâmplă într-o societate care nu mai dispune de o ordine morală împărtăşită.63 (Cuvântul înseamnă de fapt „lipsa oricăror norme”.) Am evoluat ca să trăim, să tranzacţionăm şi să ne bazăm pe matrice morale împărtăşite. Atunci când societăţile pierd controlul asupra indivizilor, permiţându-le tuturor să facă absolut orice le place, se va ajunge cel mai adesea la o diminuare a stării de fericire şi o creştere a ratei sinuciderilor, după cum a demonstrat şi Durk-heim acum mai bine de o sută de ani. 64

Societăţile care renunţă la exoscheletul religiei ar trebui să se gândească bine la ceea ce li se va întâmpla după mai multe generaţii. De fapt, nu avem de unde să

ştim, pentru că primele comunităţi de atei au apărut în Europa abia acum câteva decenii. Acestea sunt societăţile cele mai puţin eficiente în a-şi transforma resursele (de care dispun în abundenţă) în urmaşi (de care în general duc lipsă).

Definiţia moralităţii (*în cele din urmă*)

Aţi terminat aproape de citit o carte despre moralitate, iar eu încă nu v-am dat o definiţie a acesteia. Există un motiv. Definiţia pe care urmează să v-o dau n-ar fi avut prea mult sens în capitolul i. Nu s-ar fi mulat pe intuiţiile pe care le aveaţi deja în legătură cu moralitatea, aşa că m-am gândit că ar fi mai bine să mai aştept. Acum, după unsprezece capitole în care am testat raţionalismul (în Partea I), am lărgit sfera morală (în Partea a II-a) şi am afirmat că sentimentul de apartenenţă la grup a fost un element-cheie care ne-a dus din egocentrism în civilizaţie (Partea a III-a), cred că suntem pregătiţi.

În mod deloc surprinzător, abordarea mea începe cu Durk-heim, care a spus: „Este moral, putem spune, tot ceea ce reprezintă o sursă de solidaritate, tot ceea ce îl obligă pe om [...] să-şi orienteze activitatea după altceva decât impulsurile sale egoiste”. 65 Ca sociolog, Durkheim era preocupat de fapte sociale – lucruri care există în afara gândirii individuale – care limitează egoismul uman. Astfel de fapte sociale sunt, de exemplu, religiile, familiile, legile şi reţelele împărtăşite de semnificaţii pe care eu le-am definit drept matrice morale. Dar, de vreme ce eu sunt psiholog, insist să includem aici şi lucrurile interioare, precum emoţiile morale, avocatul intern (sau secretarul de presă), cele şase fundamente morale, instinctul de roire şi toate celelalte mecanisme psihologice evoluate pe care le-am descris în această carte.

Definiţia mea pune laolaltă aceste două seturi de piese de puzzle, pentru a defini *sistemele* morale:

Sistemele morale sunt seturi întrepătrunse de valori, virtuţi, norme, practici, identităţi, instituţii, tehnologii şi mecanisme psihologice evoluate care conlucrează pentru a suprima sau a regla egocentrismul şi pentru a facilita funcţionarea societăţilor cooperante.66

Voi face doar două precizări în legătură cu această definiţie, şi apoi o vom folosi în ultimul capitol pentru a analiza câteva dintre cele mai importante ideologii politice din societatea occidentală.

Într-o primă instanţă, aceasta este o definiţie ffuncţionalistă. Definesc moralitatea în funcţie de ce *face*, în loc să specific ce conţinuturi pot fi calificate drept morale. Tunel, în schimb, definea moralitatea ca fiind despre „dreptate, drepturi şi bunăstare” 67. Însă putem califica drept parohială orice încercare de a defini moralitatea prin identificarea câtorva lucruri ca fiind cu adevărat morale şi respingând restul ca fiind simple „convenţii sociale”. E ca o comunitate morală care spune: „Acestea sunt valorile noastre centrale, iar noi definim moralitatea în legătură cu aceste valori; la naiba cu toţi ceilalţi”. După cum am menţionat în capitolele i şi 7, definiţia lui Tunel nici nu se aplică tuturor americanilor; este una pentru – şi dată de – occidentalii educaţi şi de orientare politică liberală.

Bineînţeles, este posibil ca o comunitate morală să *fi înţeles* cumva, iar restul lumii să se înşele, ceea ce ne conduce la a doua precizare. Filosofii fac în general distincţia între definiţiile *descriptive* ale moralităţii (care pur şi simplu descriu ce cred oamenii că este moral) şi cele *normative* (care specifică ce anume este cu adevărat corect, indiferent de ce crede altcineva). Până acum în această carte, am fost în totalitate descriptiv. V-am spus că unii (mai ales liberalii laici precum Tunel, Kohlberg şi Noii Atei) cred că moralitatea se referă la chestiuni legate de

corectitudine şi vătămare. Alţii (mai ales conservatorii religioşi şi cei din alte culturi decât cele WEIRD) cred că sfera morală este mult mai largă şi utilizează majoritatea sau toate cele şase fundamente morale pentru a-şi construi matricele morale. Acestea sunt afirmaţii empirice, faptice şi uşor de confirmat, pentru care v-am oferit dovezi în capitolelei, 7 şi 8.

Însă filosofii sunt rareori interesaţi de ceea ce cred oamenii. Domeniul eticii normative se concentrează asupra identificării acţiunilor care sunt *cu adevărat* corecte sau greşite. Cele mai cunoscute sisteme de etică normativă sunt cele ale singurului receptor pe care le-am descris în capitolul 6: utilitarismul (care ne spune să maximizăm bunăstarea generală) şi deontologia (care, în accepţiunea sa kantiană, ne spune să punem pe primul loc drepturile şi autonomia altora). Atunci când aveţi un singur principiu foarte clar, puteţi începe să puneţi sub lupă culturi diferite. Unele vor obţine un punctaj mai mare decât altele, ceea ce înseamnă că sunt superioare din punct de vedere moral.

Definiţia pe care eu am dat-o moralităţii a fost formulată astfel încât să fie una descriptivă, neputând fi considerată drept una normativă. (Ca definiţie normativă, ar acorda un punctaj mai mare societăţilor fasciste şi comuniste, precum şi cultelor, cu condiţia să atingă un nivel ridicat de cooperare prin crearea unei ordini morale împărtăşite.) Însă cred că definiţia mea funcţionează bine dacă este subordonată altor teorii normative, mai ales cele care nu au reuşit întotdeauna să identifice grupurile şi faptele sociale. De la Jeremy Bentham încoace, utilitariştii s-au concentrat în mod voit pe indivizi. Ei încearcă să crească bunăstarea societăţii dându-le oamenilor ceea ce-şi doresc. Însă o versiune durkheimiană a utilitarismului va recunoaşte că bunăstarea oamenilor este condiţionată de ordinea socială şi de înglobare. Aceasta ar începe de la

premisa că ordinea socială este deosebit de importantă şi de greu de obţinut. Un utilitarist durkheimian ar fi deschis la posibilitatea ca fundamentele care se referă la solidaritate – Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru – să aibă un rol vital într-o societate reuşită.

Nu ştiu care este cea mai bună teorie etică normativă pe care indivizii ar putea-o aplica în viaţa lor personală.68 Însă, atunci când discutăm despre formularea legilor şi implementarea politicilor publice în democraţiile occidentale în care există o oarecare diversitate etnică şi morală, cred că nu există vreo alternativă mai atrăgătoare decât utilitarismul.69 Cred că Jeremy Bentham avea dreptate spunând că legile şi politicile publice ar trebui să aibă ca prim obiectiv asigurarea maximului de bine general.70 Aş vrea totuşi ca Bentham să-l fi citit pe Durkheim şi să fi recunoscut că suntem *Homo duplex* înainte să ne spună nouă sau legiuitorilor noştri cum anume se poate maximiza acel bine general.71

Pe scurt

Dacă vă gândiţi la religii ca la un set de credinţe despre puteri supranaturale, nu veţi reuşi să le înţelegeţi. Vi se vor părea nişte halucinaţii prosteşti, poate chiar ca unii paraziţi care ne folosesc creierele pentru propriul beneficiu. Însă, dacă îmbrăţişaţi viziunea lui Durkheim asupra religiei (concentrându-vă pe apartenenţă) şi viziunea lui Darwin asupra moralităţii (ce presupune selecţia de nivel multiplu), veţi avea acces la o altă perspectivă. Recunoaşteţi că practicile religioase i-au unit pe strămoşii noştri în grupuri vreme de zeci de mii de ani. Acea unificare implica şi un oarecare grad de orbire – odată ce o persoană, o carte sau un principiu este declarat sacru, adoratorii nu-l mai pot pune la îndoială sau analiza cu luciditate.

Capacitatea noastră de a crede în puteri

supranaturale poate să fi început ca un produs secundar accidental al unui dispozitiv hipersenzitiv de detectare a agenţilor, însă, odată ce primii oameni au început să creadă în astfel de puteri, grupurile care le-au folosit pentru a forma comunităţi morale au fost şi cele care au rezistat şi au prosperat. Asemenea comunităţilor religioase din secolul al XIX-lea, ei au folosit zeităţile pentru a-i face pe membri să se sacrifice şi să-şi declare credinţa. Precum subiecţii din studiile legate de necinste sau încredere, zeii i-au ajutat să înăbuşe tendinţele de a înşela şi să încurajeze onestitatea. Doar grupurile care obţin angajamentul membrilor şi reuşesc să rezolve problema paraziţilor pot să prospere cu adevărat.

Iată de ce s-au dezvoltat atât de repede civilizaţiile umane după cultivarea primelor plante şi domesticirea animalelor. Religiile şi minţile moraliste au evoluat împreună, cultural şi genetic, timp de zeci de mii de ani înainte de Holocen, iar ambele evoluţii s-au accelerat atunci când agricultura a adus noi încercări şi oportunităţi. Doar grupurile ale căror divinităţi promovau cooperarea şi ale căror spirite individuale acceptau acele divinităţi au reuşit să treacă peste aceste încercări şi să se bucure de beneficii.

Noi, oamenii, avem o capacitate extraordinară de a ne preocupa de lucruri care depăşesc sfera noastră individuală, de a gravita în jurul lor alături de alţi oameni şi de a ne uni în tot acest timp în echipe care urmăresc scopuri mai înalte. Tocmai asta face religia. Şi, cu câteva modificări, cam tot asta face şi politica. În cel din urmă capitol vom arunca o ultimă privire asupra psihologiei politice. Vom încerca să aflăm de ce aleg oamenii să se alăture unei grupări politice sau alteia. Şi vom analiza mai ales felul în care apartenenţa la o echipă îi face pe oameni orbi la motivele şi moralitatea adversarilor lor – şi la

înţelepciunea care există în diversele ideologii politice.

12

Oare nu am putea să ne contrazicem într-un mod mai constructiv?

„Politica nu-i un mizilic”, a spus un umorist din Chicago în 1895[1]; nu e o joacă de copii. De atunci, această expresie a fost folosită pentru a justifica învălmăşeala şi murdăria din politica Statelor Unite. Raţionaliştii pot visa la un stat utopic, în care politica este concepută de o comisie de experţi obiectivi, însă, în lumea reală, se pare că nu există nicio alternativă la acest proces politic în care partidele concurează pentru a-şi atrage voturi şi bani. Competiţia aceasta implică întotdeauna viclenie şi demagogie, politicienii jucându-se cu adevărul şi folosindu-şi secretarul de presă intern pentru a se prezenta pe sine în cea mai bună lumină şi pe adversari drept nebuni care duc ţara la sapă de lemn.

Cu toate acestea, chiar trebuie să fie *atât* de meschină? Mulţi americani au observat că lucrurile se înrăutăţesc. Ţara a ajuns acum atât de polarizată şi de înverşunată, încât abia mai poate funcţiona. Şi au dreptate. Până acum câţiva ani, existau unii specialişti în ştiinţe politice care susţineau că aşa-numitul război cultural nu depăşea graniţele capitalei şi că americanii nu deveniseră de fapt mai polarizaţi în atitudinea lor faţă de majoritatea chestiunilor politice.[2] Însă, în ultimii doisprezece ani, americanii au ajuns tot mai divizaţi. Se înregistrează un număr tot mai mic de oameni care se descriu drept moderaţi sau de centru (de la 40% în 2000, la 36% în 2011), o creştere în numărul conservatorilor (de la 38% la 41%) şi o creştere a numărului liberalilor (de la 19% la 21%).[3]





Figura 12.1. *Politeţea în prezent*. („Nu vă mai certaţi! Partizanatul ne dăunează!”; Conservatori – Liberali – Lipsă de unitate: Ne pierdem avantajul competitiv!) Aceste postere au fost create de Jeff Gates, artist grafician pentru Partidul Ceaiului de Muşeţel (Chamomile Tea Party), inspirat de posterele americane din epoca celui de-al Doilea Război Mondial. (Vezi www.chamomileteaparty.com. Folosit cu permisiunea autorilor.)

Însă această uşoară împrăştiere a electoratului nu reprezintă nimic în comparaţie cu ceea ce s-a întâmplat la Washington, în mass-media şi în lumea politică în general. Lucrurile s-au schimbat în anii 90, în Congres apărând reguli şi comportamente noi.4 Prieteniile şi contactele sociale dincolo de graniţele partidelor erau descurajate. Odată cu slăbirea legăturilor dintre oameni, a fost mai uşor ca membrii celuilalt partid să fie consideraţi duşmani permanenţi, şi nu colegi sau membri ai aceleiaşi clase de elită. Candidaţii au început să cheltuie tot mai mulţi bani şi timp pe spionarea opoziţiei, activitate care implica membri ai staffului sau consultanţi plătiţi care adunau (uneori în mod ilegal) informaţii compromiţătoare despre oponenţi, pe care le furnizau mai apoi jurnaliştilor. După cum afirma

nu demult un membru mai vârstnic al Congresului: „Acesta nu mai este un corp colegial, aduce mai degrabă a comportament de gangsteri. Membrii Congresului se întrunesc într-o atmosferă plină de ură”. [5]

Această trecere către o mentalitate mai tribală şi mai moralistă era destul de rea în anii ’90, o perioadă de linişte, prosperitate şi bugete echilibrate. Însă astăzi, când situaţia politică şi cea fiscală sunt cu atât mai delicate, mulţi americani simt că se află pe un vas care se scufundă, iar membrii echipajului sunt prea învrăjbiţi ca să se mai preocupe de astuparea spărturilor.

În vara anului 20 ii, miza a crescut. Imposibilitatea celor două partide de a conveni asupra unei legi pentru a ridica plafonul datoriei Statelor Unite şi a ajunge la un „târg generos” pentru a reduce deficitul pe termen lung a dus la scăderea ratingului de credit al ţării. Această scădere a antrenat căderea pieţelor de capital la nivel global şi a crescut probabilitatea unei duble recesiuni în ţară – ceea ce ar însemna o pierdere colosală pentru ţările în curs de dezvoltare care exportă în Statele Unite. Fanatismul politic american reprezintă acum o ameninţare internaţională.

Ce se întâmplă aici de fapt? În capitolul 8 am descris războiul cultural american ca pe o bătălie între o moralitate bazată pe trei fundamente şi una bazată pe şase. Însă ce-i face pe oameni să adopte unul din aceste două tipuri de moralităţi? Psihologii au descoperit multe dintre cauzele care stau la baza fanatismului politic. Moralitatea uneşte şi orbeşte, iar pentru a înţelege mizeria în care ne aflăm trebuie să înţelegem de ce se alătură unii taberei liberale, alţii conservatorilor, iar alţii altor tabere sau nici uneia.

O observaţie privind diversitatea politică

Mă voi concentra, în cele ce urmează, pe ceea ce se

ştie despre psihologia liberalilor şi cea a conservatorilor – punctele extreme ale unei scări unidimensionale. Multe persoane resping încercările de a reduce ideologia la o singură dimensiune. Într-adevăr, unul dintre punctele forte ale Teoriei Fundamentelor Morale este acela că oferă şase dimensiuni, permiţând milioane de posibile combinaţii. Oamenii nu sunt doar de două feluri. Din nefericire, o mare parte a cercetărilor privind psihologia politică americană a recurs la dimensiunea stânga – dreapta, astfel că în multe situaţii cam la asta ne putem limita. Însă trebuie să subliniez că şi această abordare unidimensională este destul de utilă. Majoritatea oamenilor din Statele Unite şi din Europa se pot plasa undeva pe această scară (chiar dacă mulţi dintre ei se află oarecum la mijloc).6 Iar aceasta este axa principală a războiului cultural american şi a votului parlamentar7, astfel încât, chiar dacă relativ puţini alegători se potrivesc perfect cu tipurile extreme pe care urmează să le descriu, înţelegerea psihologiei liberalismului şi a conservatorismului este vitală pentru a înţelege problema care ameninţă întreaga lume.

De la gene la matrice morale

Iată o definiţie simplă a ideologiei: „Un set de convingeri privind ordinea corectă în societate şi modul în care poate fi atinsă”. 8 Şi iată cea mai simplă dintre întrebările ideologice: Păstrăm ordinea actuală, sau o schimbăm? La Adunarea Naţională din Franţa în 1789, delegaţii care doreau păstrarea stării de fapt s-au aşezat în dreapta camerei, în timp ce militanţii pentru schimbare s-au aşezat în stânga. Noţiunile de *dreapta* şi *stânga* au reprezentat de atunci conservatorismul şi liberalismul.

Teoreticienii politici de la Marx încoace au presupus cel mai adesea că oamenii îşi aleg ideologiile pentru a-şi promova propriile interese. Cei bogaţi şi puternici doresc să păstreze şi să menţină, iar ţăranii şi muncitorii vor să

schimbe lucrurile (sau, cel puţin, ar vrea, dacă conştiinţa lor ar putea fi ridicată şi şi-ar identifica în mod corect interesele, spuneau marxiştii). Însă, chiar dacă clasa socială a fost odată un bun indiciu al ideologiei, în vremurile de azi această legătură s-a estompat, bogaţii alegând ambele direcţii (industriaşii fiind mai ales de dreapta, iar miliardarii IT mai ales de stânga), şi săracii la fel (cei din zonele rurale aleg în mare parte dreapta, iar cei din mediul urban optează pentru stânga). Şi, atunci când specialiştii în ştiinţe politice au cercetat problema mai îndeaproape, au descoperit că interesul personal este un indiciu foarte vag în prezicerea înclinaţiilor politice.9

Astfel că majoritatea teoreticienilor din ultima parte a secolului XX au adoptat mai ales ideea de tabula rasa, conform căreia oamenii absorb ideologia părinţilor sau a programelor TV pe care le vizionează.10 Unii specialişti în ştiinţe politice au afirmat chiar că majoritatea indivizilor sunt atât de dezorientaţi în ceea ce priveşte chestiunile politice, încât nu adoptă niciun fel de ideologie.11

Au apărut apoi cercetările efectuate asupra gemenilor. În anii 80, când cercetătorii au început să analizeze o serie de date extinse care le-au permis să compare gemenii identici, sau mono-zigoţi (care împărtăşesc *toate* genele, şi, de obicei, acelaşi mediu prenatal şi postnatal), cu gemenii fraternali de acelaşi sex, sau dizigoţi (care împart doar *jumătate* din gene, pe lângă mediul prenatal şi cel postnatal), au constatat că gemenii identici semănau mai mult în majoritatea privinţelor.12 În plus, gemenii identici crescuţi în familii separate (prin adopţie) ajung de obicei să fie foarte asemănători, în timp ce copiii neînrudiţi crescuţi împreună (prin adopţie) rareori ajung să semene unul cu celălalt sau cu părinţii adoptivi, fiind mult mai similari cu părinţii lor genetici. Genele influenţează cumva aproape fiecare aspect al

personalităţii noastre.[13]

Şi nu ne referim aici doar la coeficientul de inteligenţă, la boli mintale sau simple trăsături de caracter, precum timiditatea, ci la măsura în care ne plac jazzul, mâncarea picantă şi arta abstractă, la probabilitatea de a divorţa sau de a muri într-un accident de maşină, la gradul de religiozitate şi orientarea politică la maturitate. Fie că ajungeţi să vă situaţi de o parte sau de cealaltă a spectrului politic, această orientare pare să fie la fel de ereditară ca majoritatea celorlalte trăsături: genetica justifică aproape o treime şi jumătate din variabilitatea atitudinilor politice dintre oameni.[14] Copilăria petrecută într-o familie liberală sau conservatoare este cu mult mai puţin reprezentativă.

Dar cum se poate acest lucru? Cum poate exista o bază genetică a atitudinilor legate de energia nucleară, de impozitarea progresivă şi de ajutorul extern când aceste probleme au apărut abia în ultimii o sută sau două sute de ani? Şi cum poate exista o bază genetică a ideologiei când oamenii îşi schimbă uneori atitudinile politice de-a lungul vieţii?

Pentru a răspunde la aceste întrebări, este util să ne întoarcem la definiţia caracterului *înnăscut* pe care am dat-o în capitolul 7. Înnăscut nu înseamnă nemaleabil, ci constituit înaintea experienţei. Genele influenţează formarea creierului în uter, însă aceasta este doar prima variantă, ca să spunem aşa. Această primă variantă este apoi revizuită prin experienţele din copilărie. Pentru a înţelege originile ideologiei, va trebui să adoptăm o perspectivă a dezvoltării, începând cu genele şi terminând cu adultul care votează pentru un anumit candidat sau care luptă pentru o anumită cauză politică. Acest proces constă în trei mari etape.

ETAPA i: GENELE FORMEAZĂ CREIERUL

După analizarea ADN-ului a 13.000 de australieni, cercetătorii au descoperit recent mai multe gene care diferă între liberali şi conservatori.15 Majoritatea acestor gene sunt legate de ffuncţionarea neurotransmiţătorilor, îndeosebi glutamatul şi serotonina, ambii implicaţi în reacţia creierului la ameninţări şi temeri. Această descoperire se potriveşte cu numeroasele studii conform cărora conservatorii reacţionează mai puternic decât liberalii la semnele care prevestesc un pericol, inclusiv la ameninţarea germenilor şi a contaminării, şi chiar la pericole mai uşoare, precum explozia bruscă a zgomotului alb.16 Alte studii s-au concentrat pe genele legate de receptorii neurotransmiţătorului dopamină, care a fost adesea asociat cu spiritul de aventură şi deschiderea către noi experienţe, caracteristici care sunt printre cele mai cunoscute semne ale liberalismului.17 După cum spunea şi renascentistul Michel de Montaigne: „... nimic alt nu văd decât în visare şi dorinţă, care să-mi dea stare: felurimea singură mă răsplăteşte”. 18

Chiar dacă efectele unei singure gene sunt infime, aceste descoperiri sunt importante, deoarece ilustrează un *fel* de cale de la gene la politică: genele (împreună) dau unora o minte care este mai mult (sau mai puţin) sensibilă la ameninţări şi care produce mai puţină (sau mai multă) plăcere când se confruntă cu noutatea, cu schimbarea şi cu experienţele neaşteptate.19 Aceştia sunt cei doi factori majori ai personalităţii care au fost adesea identificaţi în diferenţele dintre liberali şi conservatori. O analiză majoră publicată de John Jost, specialist în psihologie politică, a identificat alte câteva trăsături, însă majoritatea sunt legate conceptual de reacţia la pericole (de exemplu, conservatorii reacţionează mai puternic la lucrurile ce semnalează moartea) sau de deschiderea faţă de noutate (de exemplu, liberalii manifestă mai puţin nevoia de

ordine, structură sau ducere la bun sfârşit a unei acţiuni).[20]

ETAPA 2: TRĂSĂTURILE îl GHIDEAZĂ PE COPII PE CĂI DIFERITE

De unde vin personalităţile noastre? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să facem diferenţa între trei niveluri diferite de personalitate, conform unei teorii pertinente a psihologului Dan McAdams.[21] Nivelul inferior al personalităţii noastre, numit de el „trăsături dispoziţionale", sunt acele dimensiuni generale ale personalităţii care se manifestă în diverse situaţii şi sunt destul de consecvente din copilărie şi până la bătrâneţe. Printre acestea se numără sensibilitatea la pericole, spiritul de aventură, caracterul extrovertit şi conştiinciozitatea. Aceste trăsături nu sunt module mentale pe care unii le au şi altora le lipsesc, ci sunt mai degrabă nişte ajustări ale busolelor cerebrale pe care le avem cu toţii.

Să ne imaginăm o pereche de gemeni fraternali, un frate şi o soră, crescuţi împreună în aceeaşi familie. În cele nouă luni petrecute împreună în uterul mamei, genele fratelui au fost ocupate cu construcţia unui creier care e mai sensibil decât altele la ameninţări şi puţin sub medie în ceea ce priveşte tendinţa de a simţi plăcere în prezenţa experienţelor cu totul noi. Genele surorii au fost ocupate să construiască un creier setat exact invers.

Cei doi fraţi cresc în aceeaşi casă şi merg la aceeaşi şcoală, însă îşi construiesc treptat lumi diferite. Chiar şi la grădiniţă, comportamentul lor îi face pe cei mari să-i trateze în mod diferit. Un studiu a descoperit că femeile care se descriu ca fiind liberale la maturitate au fost caracterizate de educatoarele lor ca având trăsături ce denotă insensibilitatea la ameninţări şi interesul pentru noutate.[22] Viitorii liberali au fost, de asemenea, descrişi ca

fiind mai curioşi, mai vorbăreţi şi mai siguri pe ei, dar, în acelaşi timp, mai categorici şi mai agresivi, mai puţin ascultători şi mai dezordonaţi. Astfel, dacă ne uităm la aceşti gemeni fraternali în primii ani de şcoală, vom observa că profesorii au reacţii diferite faţă de fiecare. Unii pot fi încântaţi de creativitatea şi spiritul rebel al fetiţei, pe când alţii ar categorisi-o drept alintată şi obraznică, lăudându-i în schimb fratele şi considerându-l un elev model.

Însă, trăsăturile dispoziţionale reprezintă doar nivelul inferior dintre cele trei, spune McAdams. Cel de-al doilea nivel constă în „adaptările noastre caracteristice”. Acestea sunt trăsăturile care apar pe măsură ce ne maturizăm. Ele sunt numite astfel pentru că oamenii le dezvoltă ca reacţie la schimbările specifice de mediu şi la problemele pe care se întâmplă să le înfrunte. De exemplu, să urmărim evoluţia gemenilor noştri în adolescenţă şi să presupunem că ajung la o şcoală destul de strictă şi bine organizată. Fratele se adaptează foarte bine, însă sora ajunge să fie într-un conflict constant cu profesorii. Devine astfel ostilă şi antisocială. Acestea fac acum parte din personalitatea sa – adaptările sale caracteristice –, însă ele nu s-ar fi dezvoltat dacă ar fi ajuns la o şcoală mai deschisă la nou şi cu o structură mai degajată.

În momentul în care ajung la liceu şi încep să fie interesaţi de politică, cei doi fraţi aleg deja activităţi diferite (sora se alătură echipei de dezbateri mai ales pentru că va avea ocazia să călătorească; fratele se implică mai mult în activităţile de la biserica de care aparţine familia) şi îşi fac prieteni diferiţi (fata se alătură „goticilor” *, iar băiatul, atleţilor aroganţi). Sora alege să meargă la colegiu în New York, unde îşi ia licenţa în studii latino-americane şi îşi descoperă vocaţia de apărător al copiilor imigranţilor ilegali. De vreme ce în cercul său social se află

doar liberali, ea va fi prinsă într-o matrice morală bazată mai ales pe fundamentul Grijă/vătămare. În 2008, este profund mişcată de grija faţă de săraci şi de promisiunea schimbării exprimată de Barack Obama.

Fratele, în schimb, nu este deloc interesat să se mute într-un oraş îndepărtat, murdar şi ameninţător. Alege să rămână aproape de familie şi de prieteni, urmând cursurile filialei locale a universităţii statului respectiv. Obţine o diplomă de licenţă în afaceri şi apoi lucrează la banca locală, urcând treptat pe scara ierarhică. Devine membru de bază al bisericii şi al comunităţii, genul de persoană pe care Putnam şi Campbell o lăudau pentru faptul că generează cantităţi masive de capital social.23 Matricele morale care îl învăluie se bazează pe toate cele şase fundamente.

— *Goths*, *jocks* – două dintre stereotipurile liceenilor americani (n.ed.).

La biserică se mai vorbeşte uneori despre ajutarea victimelor opresiunii, însă cele mai frecvente teme morale din viaţa sa sunt responsabilitatea personală (bazată pe fundamentul Corectitudine – a nu fi un parazit sau o povară pentru ceilalţi) şi loialitatea faţă de numeroasele grupuri şi echipe de care aparţine. Este mişcat de sloganul de campanie al lui John McCain, „Ţara înainte de toate".

Nu trebuia neapărat ca lucrurile să ia această turnură. În ziua în care s-au născut, sora nu era predestinată să voteze pentru Obama, iar fratele nu ar fi devenit garantat republican. Însă seturile lor diferite de gene le-au creat o primă versiune mentală diferită, pe care i-a purtat pe căi diferite, prin experienţe de viaţă diferite şi în subculturi morale diferite. La maturitate, au devenit doi oameni total diferiţi, care sunt de acord doar într-o singură privinţă, şi anume că nu trebuie să vorbească despre politică atunci când sora vine acasă de sărbători.

ETAPA 3: OAMENII CONSTRUIESC POVESTIRI DE VIAŢĂ

Mintea umană procesează mai degrabă povestirile şi nu logica. Tuturor le plac povestirile bune şi fiecare cultură îşi alină copiii cu basme.

Printre cele mai importante povestiri pe care le ştim sunt cele despre propria experienţă, iar aceste „povestiri de viaţă” reprezintă cel de-al treilea nivel al personalităţii despre care vorbea McAdams. Cea mai mare contribuţie a acestuia în domeniul psihologiei a fost accentul pus pe faptul că psihologii corelează datele cantitative (despre cele două niveluri inferioare, pe care le accesăm cu chestionare şi măsurători ale timpilor de reacţie) cu o înţelegere mai calitativă a povestirilor create de oameni pentru a-şi înţelege propria existenţă. Aceste naraţiuni nu sunt neapărat povestiri *adevărate* – ele sunt reconstituiri simplificate şi selective ale trecutului, corelate adesea cu o imagine idealizată a viitorului. Însă, deşi povestirile de viaţă sunt într-o anumită măsură generate *post hoc*, acestea ne influenţează totuşi comportamentul, relaţiile şi sănătatea mintală.[24]

Povestirile de viaţă sunt pline de moralitate. Într-unul dintre studiile sale, McAdams a folosit Teoria Fundamentelor Morale pentru a analiza povestirile adunate de la creştini liberali şi conservatori. A găsit în acestea aceleaşi tipare pe care le descoperisem împreună cu colegii mei prin chestionarele de pe www.YourMorals.org:

Atunci când li s-a spus să-şi justifice fundamentul propriei credinţe religioase şi morale, conservatorii au subliniat sentimentele profunde de respect pentru autoritate, apartenenţă la grup şi puritate a fiinţei, în timp ce liberalii şi-au scos în evidenţă sentimentele profunde legate de suferinţa umană şi corectitudinea socială.[25]

Povestirile de viaţă oferă o punte de legătură între personalitatea adolescentină aflată în dezvoltare şi identitatea politică la maturitate. Iată, de exemplu, cum îşi descrie Keith Richards un moment crucial din viaţă în biografia sa recent apărută. Richards, celebrul amator de senzaţii tari şi nonconformistul chitarist al trupei Rolling Stones, a fost odată un membru cuminte al corului şcolii. Corul câştiga concursurile cu alte şcoli, astfel că dirijorul îi învoia pe Richards şi pe prietenii săi de la multe ore pentru a putea călători şi participa la alte asemenea evenimente de o şi mai mare anvergură. Însă, atunci când băieţii au ajuns la pubertate şi li s-au schimbat vocile, dirijorul i-a dat afară. Au fost apoi anunţaţi că vor trebui să repete un an întreg de şcoală pentru a recupera orele pierdute, iar dirijorul nu a ridicat niciun deget ca să-i ajute.

„A fost un şut în stomac”, spune Richards. L-a transformat într-un mod care a avut evidente urmări asupra înclinaţiilor sale politice.

În momentul când s-a întâmplat asta, Spike, Terry şi cu mine am devenit terorişti. Eram atât de furios şi aveam o dorinţă atât de arzătoare de răzbunare. Aveam atunci motive să distrug ţara asta şi tot ce reprezenta ea. Mi-am petrecut următorii trei ani încercând s-o subminez. Dacă vrei să creezi un rebel, aşa o faci. [...] Încă nu mi-a trecut furia. Atunci am început să privesc lumea altfel, în niciun caz la fel ca ei. Atunci mi-am dat seama că există bătăuşi mai mari decât cei de la şcoală. Ăştia sunt ei, autorităţile. Şi astfel s-a aprins un fitil cu ardere lentă.26

Poate că Richards a avut o personalitate predispusă să devină liberală, însă înclinaţiile sale politice nu erau predestinate. Dacă profesorii săi l-ar fi tratat altfel – sau dacă ar fi interpretat el evenimentele altfel atunci când şi-a conceput primele schiţe ale povestirii – ar fi ajuns într-o slujbă obişnuită, înconjurat de colegi conservatori şi

împărtăşindu-le matricea morală. Însă, odată ce Richards a ajuns să se vadă ca un cruciat care luptă împotriva autorităţilor, n-avea cum să mai voteze vreodată pentru Partidul Conservator britanic. Propria sa poveste de viaţă se potrivea prea bine cu cele pe care le împărtăşesc într-un fel sau altul toţi membrii partidelor de stânga.

Metanaraţiunile liberalismului şi ale conservatorismului

Sociologul Christian Smith scrie în cartea sa *Moral, Believing Animals* (*Animale morale şi credincioase*) despre matricele morale în care se desfăşoară vieţile oamenilor.27 Autorul este de acord cu Durkheim, care spune că orice ordine socială are în centrul ei ceva sacru, demonstrând apoi felul în care naraţiunile, mai ales cele „hegemonice" (*grand narratives*), identifică şi întăresc nucleul sacru al fiecărei matrice. Smith se pricepe de minune să extragă aceste metanaraţiuni şi să le condenseze într-un singur paragraf. Fiecare naraţiune, spune el, are un început („odată ca niciodată"), un mijloc (în care apare o ameninţare sau o problemă) şi o încheiere (în care se ajunge la o hotărâre). Fiecare povestire este în aşa fel concepută încât să-i orienteze moral pe ascultători – să le atragă atenţia asupra unui set de virtuţi şi de vicii, sau forţe ale binelui şi ale răului – şi să dea lecţii de viaţă în legătură cu ce ar trebui să se facă de-acum înainte pentru a proteja, reface sau ajunge la nucleul sacru al viziunii.

O astfel de naraţiune, pe care Smith o numeşte „naraţiunea progresului liberal", condensează o mare parte a matricei morale împărtăşite de mediul academic american de stânga. Şi sună cam aşa:

Odată ca niciodată, marea majoritate a oamenilor sufereau în societăţi şi instituţii sociale care erau nedrepte, nocive, represive şi opresive. Aceste societăţi tradiţionale erau reprobabile, din cauza profundei lor

inegalităţi, exploatări şi tradiţionalism iraţional. [...] Însă nobilele aspiraţii ale oamenilor către autonomie, egalitate şi prosperitate s-au opus cu dârzenie forţelor sărăciei şi oprimării şi au reuşit în cele din urmă să întemeieze societăţi moderne, liberale, democratice, capitaliste şi prospere. Deşi condiţiile sociale moderne au puterea de a maximiza libertatea individuală şi fericirea tuturor, mai este nevoie de muncă pentru a demonta puternicele vestigii ale inegalităţii, exploatării şi represiunii. Această luptă pentru o societate bună, în care oamenii sunt egali şi liberi să-şi urmeze propriile idealuri de fericire, este singura misiune pentru îndeplinirea căreia merită să ne dedicăm viaţa.28

Se poate ca această naraţiune să nu se potrivească perfect cu matricele morale ale stângii din ţările europene (unde, de exemplu, capitalismul este privit cu mai multă neîncredere). Cu toate acestea, ideea generală ar trebui să fie recunoscută de liberalii de pretutindeni. Este o naraţiune eroică de eliberare. Autoritatea, ierarhia, puterea şi tradiţia sunt lanţurile care trebuie distruse pentru a elibera „nobilele aspiraţii” ale victimelor.

Smith a scris această naraţiune înainte ca Teoria Fundamentelor Morale să fie formulată, însă este evident că ea îşi trage forţa morală mai ales din fundamentul Grijă/vătămare (grija pentru suferinţa victimelor) şi din fundamentul Libertate/oprimare (elogierea libertăţii ca eliberare de *sub* opresiune, precum şi libertatea *de a* urmări propriul ideal de fericire). În această naraţiune, Corectitudinea este reprezentată de egalitatea politică (care face parte din opoziţia faţă de opresiune), şi există aluzii indirecte la Corectitudine înţeleasă ca proporţionalitate.29 Autoritatea este menţionată doar ca o forţă a răului, iar Loialitatea sau Caracterul sacru nu sunt menţionate deloc.

Comparaţi această naraţiune cu cea a conservatorismului modern. Drew Westen, specialist în psihologia clinică, este un alt maestru al analizei narative şi, în cartea sa *The Political Brain* (*Creierul politic*), el extrage firul narativ implicit, şi uneori explicit, din cele mai cunoscute discursuri ale lui Ronald Reagan.

Reagan l-a apărat pe democratul Jimmy Carter în 1980, când americanii erau ţinuţi ostatici în Iran, rata inflaţiei depăşea 10% iar oraşele, industriile şi încrederea în sine a americanilor scăzuseră simţitor. Naraţiunea lui Reagan sună cam aşa:

Odată ca niciodată, America era un far călăuzitor. Apoi au venit liberalii şi au pus bazele unei gigantice birocraţii federale care a încătuşat mâna invizibilă a pieţei libere. Ei au subminat valorile noastre tradiţionale şi s-au ridicat de fiecare dată împotriva lui Dumnezeu şi a credinţei. [...] În loc să promoveze munca pentru traiul de zi cu zi, ei au luat în mod ilegal banii americanilor truditori şi i-au dat drogaţilor care conduc Cadillacuri şi leneşilor care trăiesc din ajutoare sociale. În loc să-i pedepsească pe infractori, ei au încercat să-i „înţeleagă". În loc să apere victimele acestora, ei s-au gândit la drepturile infractorilor. [...] În loc să împărtăşească valorile tradiţionale americane precum familia, fidelitatea şi răspunderea personală, ei au promovat promiscuitatea, relaţiile sexuale premaritale şi stilul de viaţă homosexual [...] şi au încurajat ideile feministe care subminează rolurile familiale tradiţionale. [.] În loc să se arate puternici în faţa celor ce fac rău în lumea-ntreagă, ei au tăiat bugetul armatei, i-au sfidat pe cei în uniformă, au dat foc steagului şi au ales negocierile şi multilateralitatea. [.] Apoi americanii s-au hotărât să-şi ia ţara înapoi din mâinile celor care au căutat s-o submineze.30

Această naraţiune ar trebui să fie editată pentru a

putea fi folosită în alte ţări sau în alte perioade, în care ceea ce se doreşte a fi „conservat” diferă de situaţia americanilor. Cu toate acestea, ideea generală şi moralitatea povestirii ar trebui să fie recunoscute de conservatorii de pretutindeni. Şi aceasta este o naraţiune eroică, însă este un eroism al *apărării*. Nu prea merge să fie ecranizat în vreo peliculă de succes. Faţă de imaginea impresionantă a mulţimilor care iau cu asalt Bastilia şi eliberează prizonierii, această naraţiune aduce mai degrabă cu cea a unei familii care îşi eliberează casa de termite şi îi repară apoi grinzile.

Povestirea lui Reagan este, de asemenea, vizibil conservatoare, prin faptul că forţa sa morală se bazează pe cel puţin cinci dintre cele şase fundamente morale. Există doar o aluzie la Grijă (pentru victimele infractorilor), însă sunt referinţe clare la Libertate (libertatea *de* constrângerile guvernamentale), Corectitudine (ca proporţionalitate: banii luaţi de la cei care muncesc şi daţi leneşilor care trăiesc din mila statului), Loialitate (soldaţii şi steagul), Autoritate (subminarea familiei şi a tradiţiilor) şi Caracter sacru (înlocuirea lui Dumnezeu cu promovarea promiscuităţii).

Cele două naraţiuni sunt cât se poate de contrastante. Oare partizanii pot măcar să *înţeleagă* povestea spusă de oponenţi? Obstacolele care stau în calea empatiei nu sunt simetrice. Dacă stânga îşi construieşte matricele morale pe un număr mai mic de fundamente, atunci nu există vreunul folosit de stânga care să nu se regăsească şi la cei de dreapta. Deşi conservatorii au un nivel al empatiei puţin mai scăzut[31] şi pot fi astfel mai puţin mişcaţi de o povestire despre suferinţă şi opresiune, ei pot totuşi să recunoască faptul că a fi încătuşat este cât se poate de neplăcut. Şi, chiar dacă mulţi conservatori se opun unora dintre marile eliberări ale secolului XX – cea a

femeilor, a muncitorilor din ateliere, a negrilor şi a homosexualilor –, ei se bucură totuşi de altele, precum eliberarea Europei de Est de sub opresiunea comunistă.

Însă liberalii întâmpină mai multe obstacole atunci când încearcă să înţeleagă povestirea lui Reagan. Atunci când vorbesc publicului liberal despre cele trei fundamente „de legătură" – Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru – văd că mulţi nu rezonează cu aceste valori, ci le resping în mod activ ca fiind imorale. Loialitatea faţă de grup micşorează cercul moral, spun ei, fiind cauza rasismului şi a excluderii. Autoritatea înseamnă opresiune. Caracterul sacru reprezintă o aiureală religioasă al cărei unic scop este acela de a înăbuşi sexualitatea feminină şi de a justifica homofobia.

Într-un studiu pe care l-am efectuat împreună cu Jesse Graham şi Brian Nosek, am testat cât de bine se înţeleg liberalii şi conservatorii unii pe alţii. Am rugat un număr de peste două mii de vizitatori americani ai paginii noastre să completeze Chestionarul Fundamentelor Morale. În o treime din cazuri li s-a spus să le completeze normal, răspunzând în nume propriu. Într-o altă treime li s-a spus să-l completeze după cum cred ei că ar răspunde un „liberal tipic". Şi, într-o treime li s-a spus să-l completeze după cum cred ei că ar răspunde un „conservator tipic". Prin această tehnică, am reuşit să analizăm stereotipurile pe care fiecare parte le are despre cealaltă. Mai mult, am reuşit să vedem câtă dreptate aveau, comparând părerea oamenilor despre partizanii „tipici" cu răspunsurile date de adevăraţi adepţi ai stângii şi ai dreptei.32 Cine s-a priceput mai bine să se dea drept celălalt?

Rezultatele au fost cât se poate de clare şi de solide. Moderaţii şi conservatorii au făcut cele mai corecte previziuni, fie că s-au dat drept liberali sau conservatori. Liberalii au fost cel mai departe de adevăr, mai ales cei

care se descriau a fi „foarte liberali”. Cele mai mari erori din întregul studiu au apărut atunci când liberalii au răspuns la întrebările legate de Grijă şi de Corectitudine pretinzând că sunt conservatori. Puşi în faţa unor întrebări precum „Unul dintre cele mai îngrozitoare lucruri pe care le-ar putea face un om ar fi să lovească un animal fără apărare” sau „Dreptatea este unul dintre cele mai importante elemente într-o societate”, liberalii au presupus că cei de dreapta nu ar fi de acord. Dacă ai o matrice morală bazată mai ales pe intuiţii privind Grija şi Corectitudinea (ca egalitate) şi asculţi discursul lui Reagan, ce altceva ai putea crede? Reagan pare complet dezinteresat de binele drogaţilor, al săracilor şi al homosexualilor, fiind mai ales interesat de războaie şi de a le spune oamenilor cum să-şi organizeze viaţa intimă.

Dacă nu vedem că Reagan promovează valori pozitive legate de Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru, ajungem iremediabil la concluzia că republicanii nu văd nimic pozitiv în Grijă şi Corectitudine. Am putea ajunge chiar la părerea lui Michael Feingold, critic de teatru pentru ziarul liberal *Village Voice*, care a scris:

Republicanii nu cred în imaginaţie, poate pentru că atât de puţini dintre ei au aşa ceva, dar mai ales pentru că îi împiedică să-şi ducă la bun sfârşit ţelurile asumate, acelea de a distruge rasa umană şi planeta. Fiinţele umane care au imaginaţie văd semnele unui dezastru pe cale să se producă; republicanii, al căror scop în viaţă este să profite de pe urma dezastrelor şi cărora nu le pasă nici cât negru sub unghie de oameni, fie nu pot, fie nu vor. Tocmai de aceea, eu cred că ar trebui să fie exterminaţi înainte să mai provoace şi alte suferinţe.33

Una dintre marile ironii ale acestui citat este că demonstrează incapacitatea unui critic de teatru – care trăieşte de pe urma abilităţii sale de a explora lumi

fantastice şi imaginare – de a-şi imagina că republicanii acţionează conform unei matrice morale care diferă de a sa. Moralitatea uneşte şi orbeşte.

Punctul mort al stângii: *capitalul moral*

Povestirea propriei mele vieţi intelectuale a avut două puncte-cheie. În capitolul 5 l-am menţionat pe primul, din India, când mintea mea s-a deschis, acceptând existenţa unor moralităţi mai vaste, descrise de Richard Shweder (care vorbea despre etica divinităţii şi cea a comunităţii). Însă, de la acel moment-cheie din 1993 şi până la alegerea lui Barack Obama din 2008, am fost adept al liberalismului. Doream ca echipa mea (democraţii) să învingă cealaltă echipă (republicanii). De fapt, am început să studiez politica tocmai pentru că eram atât de frustrat de ineficienta campanie pentru preşedinţie a lui John Kerry. Eram convins că liberalii americani pur şi simplu nu *înţelegeau* moralitatea şi motivele concetăţenilor lor conservatori şi doream să-mi folosesc cercetările în domeniul psihologiei morale pentru a-i ajuta pe liberali să câştige.

Pentru a aprofunda psihologia politică, am început să predau un seminar despre acest subiect studenţilor masteranzi în primăvara anului 2005. Având în minte noul curs, eram mereu în căutarea unor cărţi bune scrise pe această temă. Astfel că, în timp ce-mi vizitam nişte prieteni din New York la o lună după înfrângerea lui Kerry, m-am dus la un anticariat să arunc o privire în sectorul de ştiinţe politice. Scanând rafturile, mi-a sărit în ochi o carte – o carte groasă, maro, cu un singur cuvânt scris pe cotor: *Conservatism*. Era un volum de scrieri editat de istoricul Jerry Müller. Am început să citesc introducerea lui Müller stând încă lângă raft, dar pe la a treia pagină a trebuit să mă aşez pe jos. Abia după câţiva ani mi-am dat seama că eseul lui Müller a reprezentat cel de-al doilea moment-

cheie.

Müller a început prin a diferenţia conservatorismul de ortodoxie. Potrivit acesteia din urmă, există „o ordine morală trans cendentă, cu care ar trebui să armonizăm organizarea societăţii” 34. Creştinii care privesc Biblia ca pe un ghid legiuitor, ca şi musulmanii care doresc să trăiască după Şaria, sunt exemple de ortodoxie. Ei vor ca societatea să se conformeze unei ordini morale dictate din exterior, astfel că ei predică schimbarea, uneori schimbarea radicală. Această dorinţă îi poate opune adevăraţilor conservatori, care consideră schimbarea radicală ca fiind deosebit de periculoasă.

Müller a făcut apoi distincţia între conservatorism şi Contra-Iluminism. Este adevărat că majoritatea părerilor exprimate împotriva Iluminismului se spune că veneau din partea conservatorilor, prin definiţie (cu alte cuvinte, aristocraţi şi clerici care încercau să păstreze vechea ordine). Însă conservatorismul modern, spune Müller, îşi are originile *în* marile curente ale gândirii din Epoca Luminilor, când oameni precum David Hume şi Edmund Burke au încercat să dezvolte o critică raţională, pragmatică şi esenţialmente utilitaristă a proiectului iluminist. Iată pasajul care literalmente m-a pus la pământ:

Ceea ce face ca argumentele politice şi sociale să fie *conservatoare* şi nu *ortodoxe* este faptul că aprecierea critică a argumentelor liberale sau progresiste se realizează în temeiul iluminist al căutării fericirii umane pe baza utilizării raţiunii.35

Ca liberal de-o viaţă, presupusesem că în general conservatorismul = ortodoxie = religie = credinţă = respingerea ştiinţei. Prin urmare, ca ateu şi om de ştiinţă, eram obligat să fiu liberal. Însă Müller susţinea că de fapt conservatorismul modern înseamnă crearea celei mai bune societăţi, cea care aduce cea mai mare fericire, date fiind

circumstanţele locale. Se putea oare aşa ceva? Exista oare un fel de conservatorism care putea concura cu liberalismul în sfera ştiinţelor sociale? Aveau oare conservatorii o formulă mai bună pentru a crea o societate sănătoasă şi fericită?

Am continuat să citesc. Müller a trecut în revistă o serie de afirmaţii privind natura umană şi instituţiile, care, spunea el, sunt credinţe de bază ale conservatorismului. Conservatorii cred că oamenii sunt inerent imperfecţi şi sunt predispuşi la comportamente neadecvate atunci când nu mai există constrângeri sau responsabilitate de vreun fel (da, gândeam eu; vezi Glaucon, Tetlock şi Ariely în capitolul 4). Judecata noastră este deffectuoasă şi predispusă la încredere în sine exagerată, astfel că este periculos să concepem teorii doar pe baza raţiunii, fără a fi constrânşi de intuiţii sau de experienţa istorică (da; vezi Hume în capitolul 2 şi Baron-Cohen despre sistematizare în capitolul 6). Instituţiile apar treptat ca fapte sociale, pe care mai apoi le respectăm şi chiar le sacralizăm, dar dacă lipsim aceste instituţii de autoritate şi le tratăm ca pe nişte construcţii arbitrare care există doar în folosul nostru, le facem mai puţin eficiente. Ne expunem apoi la anomie sporită şi la dezordine socială (da; vezi Durkheim în capitolele 8 şi 11).

Bazându-mă pe propriile cercetări, nu am putut decât să fiu de acord cu aceste afirmaţii conservatoare. Continuând apoi să citesc scrierile intelectualilor conservatori, de la Edmund Burke din secolul al XVIII-lea şi până la Friedrich Hayek şi Thomas Sowell în secolul XX, am început să văd că ajunseseră la o profundă cunoaştere a sociologiei moralităţii, lucruri pe care nu le mai întâlnisem până atunci. Ei au înţeles importanţa a ceea ce voi numi *capitalul moral*. (Observaţi, vă rog, că laud intelectualii conservatori, nu Partidul Republican.) 36

Termenul de *capital social* a fost utilizat în domeniul ştiinţelor sociale în anii ’90, ajungând în vocabularul public larg după ce Robert Putnam a publicat cartea *Bowling Alone* (*La bowling de unul singur*) *37*, în 2000. În economie, capitalul se referă la resursele care permit unei persoane sau unei companii să producă bunuri sau servicii. Există astfel capital financiar (bani în bancă), capital fizic (precum o cheie fixă sau o fabrică) şi capital uman (ca, de exemplu, agenţii de vânzări bine pregătiţi). Atunci când condiţiile sunt aceleaşi, o firmă cu mai mult capital de orice tip va depăşi o firmă cu mai puţine resurse de acel tip.

Capitalul social se referă la un fel de capital pe care economiştii l-au trecut de multe ori cu vederea: legăturile sociale dintre indivizi şi normele de reciprocitate şi de încredere care reies din acele legături.38 Atunci când circumstanţele sunt aceleaşi, o companie care dispune de mai mult capital social va învinge alţi concurenţi mai puţin uniţi şi mai neîncrezători în propriii oameni (ceea ce este de înţeles, dat fiind faptul că oamenii au fost modelaţi de selecţia de nivel multiplu pentru a coopera într-un grup omogen). De fapt, discuţiile despre capitalul social menţionează uneori exemplul negustorilor evrei ultraortodocşi de diamante pe care i-am amintit în capitolul anterior.39 Acest grup etnic foarte unit a reuşit să pună bazele unei pieţe foarte eficiente datorită costurilor atât de scăzute de tranzacţionare şi de monitorizare – există mai puţine cheltuieli de regie la fiecare tranzacţie. Iar costurile lor sunt atât de scăzute pentru că au încredere unul în celălalt. Dacă o piaţă rivală s-ar deschide în celălalt capăt al oraşului, iar negustorii ar avea diverse etnii sau religii, ei ar trebui să cheltuie mai mulţi bani cu avocaţii şi agenţii de pază, pentru că fraudele sau furtul ar fi atât de la îndemână atunci când diamantele

sunt trimise să fie verificate de alţi negustori. Întocmai ca în cazul comunelor nereligioase studiate de Richard Sosis, le-ar fi mult mai greu să-i facă pe oameni să urmeze normele morale ale comunităţii.40

Tuturor le place capitalul social. Fie că sunteţi de stânga, de dreapta sau de centru, cine nu vede oare avantajul de a te putea încrede şi baza pe alţii? Dar să lărgim acum spectrul, trecând dincolo de companiile care încearcă să producă bunuri, şi să ne gândim la o şcoală, o comună, o corporaţie sau chiar o întreagă naţiune care doreşte să amelioreze comportamentul moral. Să lăsăm deoparte problemele de diversitate morală şi să definim scopul ca fiind acela de a creşte „producţia" comportamentelor prosociale şi de a scădea „producţia" comportamentelor antisociale, oricum ar defini grupul aceşti termeni. Pentru a atinge orice fel de viziune morală, v-aţi dori probabil niveluri ridicate de capital social. (Este greu să ne imaginăm cum pot fi benefice anomia şi neîncrederea.) Însă ar fi oare de-ajuns să legăm oamenii între ei prin relaţii sănătoase şi de încredere pentru a îmbunătăţi profilul etic al grupului?

Dacă credeţi că oamenii sunt în esenţă buni şi că prosperă atunci când nu mai există constrângeri şi diviziuni, atunci da, ar fi de-ajuns. Însă conservatorii adoptă în general o altă viziune asupra naturii umane. Ei cred că oamenii au nevoie de structuri interne şi de constrângeri pentru a se comporta adecvat, pentru a coopera şi a prospera. Aceste constrângeri externe includ legi, instituţii, obiceiuri, tradiţii, naţiuni şi religii. Oamenii care adoptă această viziune „constrânsă" 41 sunt aşadar preocupaţi de sănătatea şi de integritatea acestor instrumente de coordonare „din afara minţii". Fără acestea, cred ei, oamenii vor începe să trişeze şi să se comporte în mod egoist. Fără acestea, capitalul social s-ar

deteriora imediat.

Dacă sunteţi membri ai unei societăţi WEIRD, privirea o să vă cadă pe obiecte individuale, precum oamenii, şi nu veţi vedea în mod automat relaţiile dintre ei. Cunoaşterea unui concept precum capitalul social este utilă pentru că vă obligă să vedeţi relaţiile în care se află acei oameni şi care îi fac mai productivi. Vă propun să ducem mai departe această abordare. Pentru a înţelege miracolul comunităţilor morale care se dezvoltă dincolo de legăturile de rudenie, nu trebuie să fim atenţi doar la oameni sau la relaţiile dintre ei, ci şi la *întregul mediu* în care sunt legate acele relaţii şi care îi face pe acei oameni mai virtuoşi (oricum ar defini ei acest concept). Este nevoie de multe elemente din afara minţii pentru a susţine o comunitate morală.

De exemplu, pe o insulă micuţă sau într-un orăşel, nu este de obicei nevoie să vă puneţi lacăt la bicicletă, însă, într-un oraş mai mare din aceeaşi ţară, dacă blocaţi doar cadrul bicicletei, s-ar putea să rămâneţi fără roţi. Dimensiunea redusă, caracterul izolat şi omogen din punct de vedere moral sunt exemple de condiţii de mediu care sporesc capitalul moral al unei comunităţi. Aceasta nu înseamnă că insulele mici şi orăşelele sunt în general cele mai bune locuri în care să locuieşti – diversitatea şi aglomeraţia marilor oraşe le fac mai creative şi mai interesante pentru mulţi oameni –, însă acesta e târgul. (Faptul că renunţi la ceva capital moral pentru a câştiga mai multă diversitate şi creativitate depinde în parte de setările propriului creier, care reglează trăsături precum deschiderea la nou şi sensibilitatea la ameninţări, iar acesta este şi parţial motivul pentru care oraşele sunt de obicei cu mult mai liberale decât zona rurală.)

Analizând o serie de factori din afara propriei raţiuni şi modul în care aceştia se coordonează cu psihologia

morală interioară, ajungem înapoi la definiţia sistemelor morale pe care am dat-o în capitolul anterior. De fapt, putem defini capitalul moral drept *resursele care susţin o comunitate morală*.42 Mai exact, capitalul moral se referă la măsura în care o comunitate posedă seturi strâns legate de valori, virtuţi, norme, practici, identităţi, instituţii şi tehnologii care se potrivesc cu mecanismele psihologice evoluate şi permit astfel comunităţii să suprime sau să controleze egoismul şi să faciliteze cooperarea.

Pentru a vedea cum acţionează capitalul moral, să facem un experiment folosind comunităţile din secolul al XIX-lea studiate de Richard Sosis. Să presupunem că fiecare comunitate a fost întemeiată de un grup de douăzeci şi cinci de adulţi care se cunoşteau, se plăceau şi aveau încredere unii în ceilalţi. Cu alte cuvinte, să presupunem că fiecare comună a început cu o cantitate mare şi egală de capital social din prima zi. Ce factori le-au permis anumitor comunităţi să-şi menţină capitalul social şi să genereze un nivel înalt de comportamente prosociale timp de decenii întregi, în timp ce altele s-au destrămat din cauza neînţelegerilor şi neîncrederii încă din primul an?

În capitolul anterior spuneam că ritualurile religioase costisitoare şi credinţa în divinităţi s-au dovedit a fi ingredientele cruciale ale succesului. Dar să lăsăm religia la o parte şi să ne uităm şi la alte tipuri de elemente externe sinelui. Să presupunem că fiecare comună a început cu o listă clară de valori şi de virtuţi pe care le-a tipărit şi le-a afişat în întreaga comunitate. O comunitate care pune preţ pe exprimarea propriilor idei, nu pe conformism, şi vede toleranţa mai presus de loialitate poate părea mai atractivă pentru cei din afară, iar acesta ar fi probabil un avantaj în recrutarea de noi membri, însă ar avea un capital moral mai scăzut decât o comunitate care preţuieşte conformitatea şi loialitatea. Comunitatea

mai strictă ar fi mai capabilă să suprime sau să atenueze egoismul şi ar avea aşadar şanse mai mari să reziste în timp.

Comunităţile morale sunt foarte fragile, sunt greu de constituit şi uşor de distrus. Când ne gândim la comunităţi mai mari, precum naţiunile, provocarea este extraordinară, iar ameninţarea entropiei morale este intensă. Nu există o marjă mare de eroare. Multe naţiuni nu reuşesc să fie comunităţi morale, mai ales acele naţiuni corupte în care dictatorii şi elitele conduc ţara văzându-şi doar de interesul personal. Dacă nu preţuim capitalul moral, atunci nu vom încuraja valorile, virtuţile, normele, practicile, identităţile, instituţiile şi tehnologiile care îl favorizează.

Aş vrea să subliniez faptul că acest capital moral nu este întotdeauna un bun desăvârşit. Capitalul moral duce automat la eliminarea paraziţilor, dar nu antrenează automat alte forme de corectitudine, precum egalitatea de şanse. Şi, dacă un capital moral ridicat ajută o comunitate să funcţioneze în mod eficient, comunitatea poate folosi acea eficienţă pentru a face rău altor comunităţi. Capitalul moral ridicat poate fi obţinut de un cult sau o naţiune fascistă, atâta timp cât majoritatea oamenilor acceptă cu adevărat matricea morală predominantă.

Cu toate acestea, dacă încercaţi să schimbaţi o organizaţie sau o societate şi nu vă gândiţi la efectele schimbărilor asupra capitalului moral, atunci veţi avea probleme. Acesta este, cred, *punctul mort fundamental al stângii*. El explică de ce reformele liberale au adesea consecinţe negative[43] şi de ce revoluţiile comuniste ajung de obicei la un regim despotic. Acesta este motivul pentru care cred că liberalismul – care a făcut atât de multe pentru libertate şi egalitatea de şanse – nu este suficient ca filosofie de guvernare. Are tendinţa de a exagera, de a dori să schimbe prea multe lucruri prea repede şi de a

reduce în mod necugetat rezerva de capital moral. În schimb, deşi conservatorii se pricep mai bine la păstrarea capitalului moral, ei trec adesea cu vederea anumite categorii de victime, nu reuşesc să limiteze câştigurile anumitor interese puternice şi nu văd nevoia de a schimba sau de a moderniza instituţiile pe măsură ce vremurile se schimbă.

Un yin şi două yang

În filosofia chineză, yin şi yang se referă la orice pereche de forţe contrastante şi aparent opuse, care sunt de fapt complementare şi interdependente. Noaptea şi ziua nu sunt duşmani, şi nici frigul şi căldura, vara şi iarna, masculii şi femelele. Avem nevoie de ambele elemente, deseori într-un echilibru alternant. John Stuart Mill spunea că liberalii şi conservatorii sunt astfel: „Un partid al ordinii sau stabilităţii şi unul al progresului sau al reformelor sunt deopotrivă elemente necesare pentru o viaţă politică sănătoasă”. 44

Filosoful Bertrand Russell identifica aceeaşi dinamică în istoria intelectuală occidentală: „Din anul 600 î.Hr. până în prezent, filosofii s-au împărţit între cei ce voiau să întărească legăturile sociale şi cei ce voiau să le relaxeze”. 45 Russell explică apoi de ce ambele tabere au parţial dreptate, folosind termeni care se apropie cel mai bine de definiţia dată de mine *capitalului moral*:

E clar că fiecare dintre părţile angrenate în această dispută – ca şi în toate cele ce dăinuie lungi perioade de timp – are parţial dreptate, iar parţial greşeşte. Coeziunea socială este o necesitate, iar omenirea n-a izbutit niciodată să impună coeziunea doar prin argumente raţionale. Orice comunitate este pândită de două pericole opuse: osificarea prin prea multă disciplină şi reverenţă faţă de tradiţie, pe de o parte; iar pe de alta, disoluţia sau riscul de a fi cucerită din afară, prin dezvoltarea unui individualism şi a

unei independenţe personale care fac imposibilă cooperarea.46

Voi risca şi voi aplica ideile lui Mills şi ale lui Russell la unele dezbateri curente din societatea americană. Există riscuri, deoarece cititorii partizani îmi pot accepta afirmaţiile despre yin şi yang în mod teoretic, însă nu şi când încep să afirm că „cealaltă parte” are ceva util de spus despre anumite probleme controversate. Sunt dispus să-mi asum acest risc totuşi, pentru că vreau să arăt că politicile publice chiar pot fi îmbunătăţite dacă luăm în considerare idei din ambele părţi. Voi folosi cadrul utilitarismului durkheimian pe care l-am dezvoltat la sfârşitul capitolului 11. Adică voi evalua fiecare problemă bazându-mă pe măsura în care fiecare ideologie reuşeşte să promoveze binele general al societăţii (aceasta fiind partea utilitaristă), însă voi adopta o perspectivă a omenirii ca *Homo duplex* (sau 90% cimpanzeu şi 10% albine), ceea ce înseamnă că noi, oamenii, avem nevoie de stupi bine închegaţi pentru a prospera (aceasta fiind partea durkheimiană).

În loc să pun în contrast dreapta cu stânga, voi împărţi oponenţii stângii în două tabere – conservatorii sociali (ca dreapta religioasă) şi libertarienii (numiţi uneori şi „liberali clasici” datorită preferinţei lor pentru piaţa liberă). Acestea sunt cele două grupuri pe care le-am studiat cel mai mult la www.Your Morals.org, şi am descoperit că ambele au personalităţi şi moralităţi foarte diferite. În cele ce urmează, voi prezenta pe scurt de ce cred că liberalii au dreptate în două puncte esenţiale. Voi spune apoi şi în care două contrapuncte au dreptate libertarienii şi conservatorii sociali.

Yin: *înţelepciunea liberală*

Stânga îşi construieşte matricea morală pe trei dintre cele şase fundamente, însă cel mai ferm şi mai consecvent

se bazează pe fundamentul Grijă.47 Putem ilustra acest lucru ca în figura 12.2, în care grosimea fiecărei linii corespunde importanţei fiecărui fundament.

Liberalii se arată deseori neîncrezători când sunt invocate Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru, deşi nu resping aceste fundamente în toate cazurile (gândiţi-vă la sanctificarea naturii), astfel că am desenat aceste linii mai subţiri, deşi ele există totuşi. Liberalii pot avea anumite valori, însă cred că este util ca fiecare

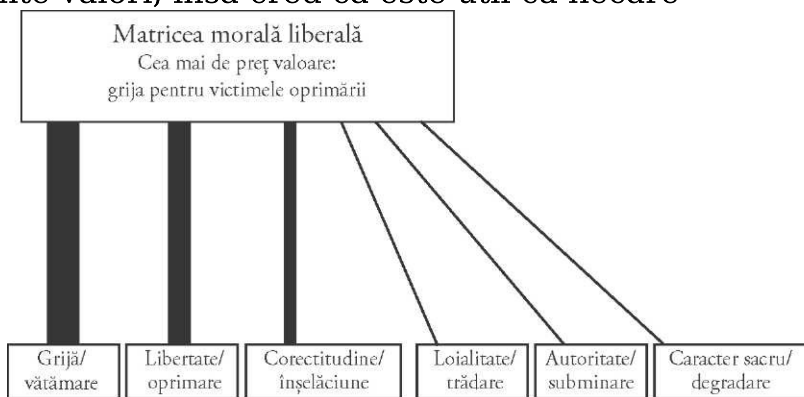


Figura 12.2. *Matricea morală a liberalilor americani*

grup să-şi identifice valorile cele mai importante – „cea de-a treia şină”, care te electrocutează dacă o atingi. Cred că cea mai sacră valoare a liberalilor americani începând cu anii ’60 este grija faţă de victimele opresiunii. Oricine ar îndrăzni să blameze aceste victime pentru problemele cu care se confruntă sau care manifestă sau tolerează prejudecăţile împotriva grupurilor de victime sacralizate se poate aştepta la o reacţie tribală vehementă.48

Rezultatele cercetărilor noastre de pe www.Your Morals.org se potrivesc cu definiţiile filosofice şi cu cele populare ale liberalismului, în care se subliniază grija pentru cei vulnerabili, respingerea ierarhiei şi a opresiunii şi interesul în a schimba legea, tradiţiile şi instituţiile pentru a rezolva problemele sociale.49 Garrison Keillor,

moderator radio liberal, a surprins spiritul şi imaginea de sine a stângii americane moderne atunci când a scris:

Sunt un liberal, iar liberalismul este o politică a bunătăţii. Liberalii reprezintă toleranţa, mărinimia, spiritul comunitar, apărarea celor slabi în faţa celor puternici, aplecarea către învăţare, libertatea credinţelor, arta şi poezia, viaţa urbană, acele lucruri care fac din America ţara pentru care merită să mori.50

Nu sunt sigur câţi americani şi-au sacrificat vieţile pentru bunătate şi poezie, însă cred că această matrice morală îi ajută pe liberali să aibă dreptate în două puncte esenţiale pentru sănătatea unei societăţi.

PUNCTUL i: GUVERNELE POT ŞI TREBUIE SĂ LIMITEZE PUTEREA SUPERORGANISMELOR CORPORATISTE

Mi-a plăcut la nebunie filmul *Avatar*, însă scenariul era bazat pe cea mai prostească gândire evoluţionistă pe care mi-a fost dat să o văd. Mi-a fost mai uşor să cred că insulele pot pluti în aer decât că toate creaturile pot trăi în armonie, lăsându-se de bunăvoie mâncate de altele. A existat totuşi un element futurist care mi s-a părut destul de credibil. Filmul înfăţişează planeta noastră peste câteva secole, condusă de corporaţii care au transformat guvernele naţionale în lachei personali.

În capitolul 9 am vorbit despre marile transformări din evoluţia vieţii şi am descris procesul prin care superorganismele apar, ajung să domine nişele preferate, să-şi schimbe ecosistemele şi să-şi împingă adversarii la o parte sau să-i distrugă. În capitolul 10 am arătat că aceste corporaţii sunt superorganisme. Nu sunt *ca* superorganismele; ele *sunt* superorganisme. Astfel, dacă trecutul ne-a învăţat vreo lecţie, corporaţiile vor deveni şi mai puternice pe măsură ce evoluează şi schimbă sistemele legislative şi politice ale ţărilor gazdă pentru a le

face mai primitoare. Singura putere rămasă pe pământ care mai poate face faţă celor mai mari corporaţii sunt guvernele ţărilor, unele dintre ele reuşind încă să impoziteze, să reglementeze şi să divizeze corporaţiile în părţi mai mici atunci când acestea devin prea puternice.

Economiştii vorbesc despre „externalităţi” – costurile (sau beneficiile) suportate de terţe părţi care nu au fost de acord cu tranzacţia care a generat costul (sau beneficiul). De exemplu, dacă un fermier începe să utilizeze un nou tip de îngrăşământ care îi măreşte randamentul, dar provoacă o poluare mai intensă a râurilor din apropiere, el îşi va însuşi profitul, dar costurile vor fi suportate de alţii. Dacă o fermă industrială găseşte o metodă mai rapidă de a îngrăşa vitele, dar care le face să sufere mai multe probleme digestive sau o fragilitate crescută a oaselor, proprietarii vor păstra profitul, însă animalele vor plăti costul. Corporaţiile sunt obligate să maximizeze profitul acţionarilor, aceasta însemnând căutarea tuturor modalităţilor de minimizare a costurilor, inclusiv trecerea acestora în cârca altora (atunci când este legal) sub forma externalităţilor.

Nu sunt anticorporatist, ci doar glauconian. Atunci când corporaţiile operează în mod deschis, iar presa liberă este dispusă şi capabilă să relateze despre externalităţile puse în cârca publicului, ele se vor comporta în mod adecvat, aşa cum o fac majoritatea. Însă multe corporaţii operează în mare parte pe ascuns, fără niciun fel de transparenţă faţă de public (ca, de exemplu, marii producători americani de produse alimentare şi fermele industriale).51 Şi multe dintre ele pot să „pună stăpânire” sau să influenţeze politicienii sau agenţiile federale a căror datorie este aceea de a le reglementa (mai ales acum, când Curtea Supremă a Statelor Unite a dat corporaţiilor şi sindicatelor „dreptul” de a face donaţii nelimitate cauzelor

politice).52 Atunci când corporaţiilor li se dă inelul lui Gyges, ne putem aştepta la rezultate catastrofale (pentru ecosistem, sistemul bancar, sănătate publică etc.).

Cred că liberalii au dreptate când susţin că una dintre funcţiile majore ale guvernului este aceea de a lupta pentru interesul public împotriva corporaţiilor şi a tendinţei acestora de a distorsiona pieţele şi de a impune externalităţi altor părţi, mai ales acelora care sunt cel mai puţin capabile să se apere în tribunale (precum săracii sau imigranţii, sau animalele de fermă). Pieţele eficiente necesită reglementare de stat. Liberalii merg uneori prea departe – într-adevăr, uneori sunt antiafaceri din reflex53, ceea ce reprezintă o mare greşeală din punct de vedere utilitarist. Însă este bine ca o ţară să aibă o luptă constantă, o perpetuă dezbatere între yin şi yang privind felul şi momentul potrivit în care trebuie reglementată activitatea corporaţiilor.

PUNCTUL 2: UNELE PROBLEME CHIAR POT FI REZOLVATE

PRIN REGLEMENTARE

Odată cu înmulţirea numărului de proprietari de maşini în anii   50 şi ’60, a crescut şi cantitatea de plumb emis în atmosferă de ţevile de eşapament ale americanilor – 200.000 de *tone* de plumb pe an, până în 1973.54 (Rafinăriile de combustibil au adăugat plumb din anii ’30 pentru a creşte eficienţa procesului de rafinare.) În ciuda dovezilor că această cantitate tot mai ridicată de plumb ajungea în plămânii, circuitul sanguin şi creierele americanilor, încetinind dezvoltarea neurală a milioane de copii, industria chimică a reuşit timp de zeci de ani să blocheze toate eforturile de a interzice adaosurile de plumb din combustibili. Era un caz tipic de superorganisme corporatiste care foloseau toate pârghiile pentru a-şi păstra capacitatea de a transfera o

externalitate mortală asupra publicului.

Administraţia Carter a iniţiat o eliminare parţială a benzinei cu plumb, însă procesul a fost aproape inversat atunci când Ronald Reagan a redus capacitatea Agenţiei pentru Protecţia Mediului de a emite noi reglementări sau de a pune în aplicare altele mai vechi. Un grup bipartizan de membri ai Congresului a luat apărarea copiilor, ridicându-se împotriva industriei chimice şi, până în anii ’90, plumbul a fost complet eliminat din combustibili.55 Această simplă acţiune în interesul sănătăţii publice a făcut minuni: nivelul plumbului din sângele copiilor a scăzut în acelaşi timp cu eliminarea acestuia din benzină, scăderea fiind asociată şi cu o creştere a coeficientului de inteligenţă înregistrat în ultimele decenii.56

Cu atât mai uimitor, numeroase studii au demonstrat că acest fenomen, care a început la sfârşitul anilor ’70, se poate să fi fost asociat şi cu aproape *jumătate* din extraordinara şi altfel inexplicabila scădere a infracţionalităţii care s-a produs în anii ’90.57 Zeci de milioane de copii, mai ales dintre cei săraci din marile oraşe, au crescut între anii ’50 şi ’70 cu un nivel ridicat de poluare cu plumb, ceea ce le-a compromis dezvoltarea sistemului nervos. Băieţii din acest eşantion au contribuit apoi la o creştere uriaşă a nivelului infracţionalităţii, îngrozind America – şi orientând-o spre dreapta – începând cu anii ’60 şi până la începutul anilor ’90. Aceşti tineri au fost în cele din urmă înlocuiţi de o nouă generaţie de tineri cu creiere nepoluate cu plumb (şi, prin urmare, cu o capacitate crescută de a-şi controla impulsurile), ceea ce pare a fi unul dintre motivele pentru care rata infracţionalităţii a scăzut considerabil.

Dintr-o perspectivă utilitaristă durkheimiană, este greu să ne imaginăm o situaţie mai potrivită în care guvernul să intervină pentru a rezolva o problemă de

sănătate naţională. Această singură lege a crescut în acelaşi timp rata de supravieţuire, co-eficientele de inteligenţă, bugetele şi capitalul moral.58 Iar plumbul nu este singurul pericol de mediu care împiedică dezvoltarea sistemului nervos. Dacă cei mici sunt expuşi la PCB (compuşi bifenili policloruraţi), organo-fosfaţi (utilizaţi în anumite pesticide) şi metilmercur (un produs secundar al arderii cărbunilor), coeficientul lor de inteligenţă scade şi creşte riscul de ADHD (tulburare de hiperactivitate cu deficit de atenţie).59 Date fiind aceste întârzieri cerebrale, cercetările viitoare vor identifica probabil o legătură cu violenţa şi infracţionalitatea. În loc să construim mai multe închisori, cel mai ieftin (şi mai tolerant) mod de a combate criminalitatea ar fi să sporim bugetul şi autoritatea Agenţiei pentru Protecţia Mediului.

Conservatorii comentează că încercările liberalilor de a interveni pe pieţe sau de a iniţia acţiuni de „inginerie socială” au întotdeauna efecte neanticipate, însă tot ei ar trebui să observe că acele consecinţe sunt uneori pozitive. Atunci când conservatorii spun că pieţele oferă soluţii mai bune decât normele legale, ar fi bine să-i invităm să ne explice planul lor de a elimina externalităţile nedrepte şi periculoase generate de numeroase astfel de pieţe.60

Yang i: *înţelepciunea libertariană*

Libertarienii sunt uneori numiţi liberali sociali (care ffavorizează libertatea individuală în chestiuni intime precum sexul sau folosirea drogurilor) şi conservatori economici (care ffavorizează pieţele libere), însă aceste etichete nu fac decât să arate cât de ambigui au devenit aceşti termeni în Statele Unite.

Libertarienii sunt urmaşii direcţi ai reformatorilor iluminişti din secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea, care au luptat pentru eliberarea oamenilor şi a pieţelor de sub dominaţia regilor şi a clerului. Libertarienilor le place

libertatea; aceasta este valoarea lor cea mai de preţ. Majoritatea doresc să fie cunoscuţi pur şi simplu drept liberali[61], însă acest termen s-a pierdut în Statele Unite (dar nu şi în Europa) atunci când liberalismul s-a împărţit în două tabere în a doua parte a secolului al XIX-lea. Pentru unii liberali, marile corporaţii şi industriaşii prosperi au devenit cele mai mari piedici în calea libertăţii. Aceşti „noi liberali" (cunoscuţi ca „liberali de stânga" sau „progresişti") s-au întors către guvern, considerându-l singura forţă capabilă să apere publicul şi să salveze numeroasele victime ale practicilor brutale ale capitalismului industrial incipient. Liberalii care au continuat să considere guvernul drept cel mai mare obstacol în calea libertăţii au devenit cunoscuţi ca „liberali clasici", „liberali de dreapta" (în unele ţări) sau libertarieni (în Statele Unite).

Cei care au ales calea progresistă au început să facă apel la guvern nu doar pentru a apăra libertatea, ci şi pentru a promova bunăstarea generală a poporului, mai ales a acelora care nu puteau să se apere singuri. Republicanii progresişti (precum Theodore Roosevelt) şi democraţii (ca Woodrow Wilson) au întreprins măsuri pentru a limita puterea tot mai mare a corporaţiilor, desfiinţând monopolurile şi creând noi agenţii de stat pentru a reglementa practicile de muncă şi pentru a asigura calitatea alimentelor şi a medicamentelor. Unele reforme progresiste s-au amestecat prea mult în viaţa intimă şi în libertatea personală a americanilor, forţând de exemplu părinţii să-şi trimită copiii la şcoală şi interzicând vânzarea băuturilor alcoolice.

Această răscruce este evidentă, dacă vă întoarceţi la matricea morală a liberalilor (figura 12.2). Aceasta se bazează în principal pe două fundamente: Grija şi Libertatea (plus un pic de Corectitudine, pentru că oricine

preţuieşte proporţionalitatea într-o anumită măsură). Liberalii de la începutul secolului XX, care se bazau mai ales pe fundamentul Grijă – cei care simţeau cel mai adânc durerea altora –, aveau tendinţa să se îndrepte în direcţia stângă (progresistă). Însă cei care se bazau mai ales pe fundamentul Libertate – cei care simţeau cel mai adânc asprimea restricţiilor asupra libertăţii personale – au refuzat să-i urmeze pe cei dintâi (vezi figura 12.3). Will Wilkinson, scriitor libertarian, chiar a sugerat recent că libertarienii sunt de fapt liberali cărora le plac pieţele libere şi le lipsesc inimile sângerânde.62

În cercetările noastre de pe www.Your Morals.org, am aflat că Wilkinson are dreptate. Într-un proiect coordonat de Ravi Iyer şi Sena Koleva, am analizat zeci de chestionare completate de 12.000 de libertarieni şi am comparat răspunsurile lor cu cele ale zecilor de mii de liberali şi conservatori. Am aflat astfel că

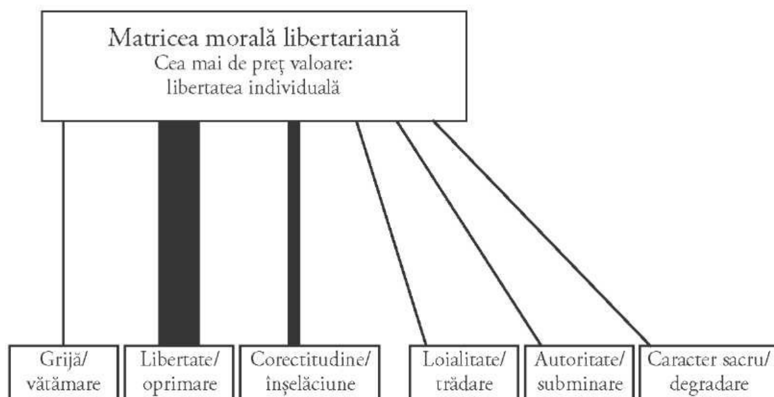


Figura 12.3. *Matricea morală a libertarienilor americani* libertarienii seamănă mai mult cu liberalii decât cu conservatorii în ceea ce priveşte majoritatea trăsăturilor de personalitate (de exemplu, ambele grupe au obţinut un scor mai mare decât conservatorii în ceea ce priveşte deschiderea către nou şi un scor mai scăzut decât

aceştia din urmă în ceea ce priveşte sensibilitatea şi conştiinciozitatea). În Chestionarul Fundamentelor Morale, libertarienii se alătură liberalilor, înregistrând valori foarte scăzute în ceea ce priveşte Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru. Cele mai mari diferenţe dintre ei şi liberali se înregistrează în două direcţii: fundamentul Grijă, unde au valori foarte scăzute (chiar mai scăzute decât conservatorii), şi la câteva întrebări noi pe care le-am adăugat şi care se referă la libertatea *economică*, la care au înregistrat valori foarte ridicate (puţin mai mari decât ale conservatorilor şi cu mult mai mari decât ale liberalilor).

De exemplu, sunteţi de acord că „guvernul ar trebui să facă mai mult pentru a promova binele comunităţii, chiar dacă acest lucru înseamnă limitarea libertăţii şi alegerilor individuale”? Dacă răspundeţi afirmativ, atunci sunteţi liberali. Dacă nu, atunci sunteţi fie libertarieni, fie conservatori. Ruptura dintre liberali (progresişti) şi libertarieni (liberali clasici) s-a petrecut exact în acest punct acum mai bine de o sută de ani, lucru care reiese clar din datele analizate de noi în prezent. Cei cu idealuri libertariene au susţinut în general Partidul Republican începând cu anii ’30, pentru că libertarienii şi republicanii au un duşman comun: societatea liberală bazată pe ajutoare de stat care, cred ei, distruge libertatea Americii (după părerea libertarienilor) şi moralitatea (în viziunea conservatorilor sociali).

Cred că libertarienii au dreptate în multe privinţe63, dar mă voi concentra acum pe o singură diferenţă faţă de liberalism.

DIFERENŢA i: PIEŢELE SUNT MIRACULOASE

În 2007, tatăl lui David Goldhill a fost ucis de o infecţie pe care a contractat-o în timp ce se afla internat în spital. Încercând să înţeleagă cauzele morţii atât de

neaşteptate a tatălui său, Goldhill a început să citească despre sistemul de sănătate american, care omoară aproximativ 100.000 de oameni anual prin astfel de infecţii accidentale. A aflat astfel că rata mortalităţii s-ar reduce cu două treimi dacă spitalele ar urma o listă simplă de proceduri sanitare, însă majoritatea spitalelor nu adoptă o asemenea listă.

Om de afaceri (şi democrat), Goldhill s-a întrebat cum este posibil ca o organizaţie să ignore o simplă măsură care ar avea avantaje atât de vizibile. În lumea afacerilor, o asemenea ineficienţă ar duce imediat la faliment. Pe măsură ce afla tot mai multe informaţii despre sistemul medical, el a descoperit cât de dezastruoasă poate ajunge situaţia atunci când bunurile şi serviciile sunt livrate fără o piaţă cu adevărat funcţională.

În 2009, Goldhill a publicat un eseu provocator în *The Atlantic*, intitulat „How American Health care Killed My Father" („Cum mi-a ucis tatăl sistemul medical american") 64: una dintre ideile principale era absurditatea folosirii asigurării pentru plata serviciilor de rutină. În mod normal, ne facem asigurare pentru a acoperi riscul unor pierderi catastrofale. Ne facem poliţe de asigurare împreună cu alţii pentru a diminua riscul şi sperăm să nu încasăm vreodată vreun ban. Ne ocupăm singuri de cheltuielile de rutină, căutând calitatea cea mai bună la preţul cel mai mic. Nu am cere niciodată ca asigurarea auto să ne acopere schimbarea uleiului.

Data viitoare când mergeţi la un supermarket, uitaţi-vă cu atenţie la o cutie de mazăre. Gândiţi-vă la toată munca investită în fabricarea ei – agricultorii, şoferii de camion şi angajaţii supermarketului, minerii şi muncitorii din fabrici care au făcut cutia din metal – şi gândiţi-vă ce minunat este că puteţi achiziţiona această cutie cu mai puţin de un dolar. În fiecare etapă a procesului, concurenţa

dintre furnizori i-a recompensat pe cei ale căror inovaţii au permis reducerea fie şi cu un cent a costului aducerii acelei cutii în magazine. Dacă Dumnezeu – aşa cum se spune – a creat lumea şi apoi a organizat-o pentru binele nostru, atunci piaţa liberă (şi mâna sa invizibilă) poate fi şi ea considerată o zeitate. Puteţi înţelege acum de ce libertarienii cred aproape cu religiozitate în pieţele libere.

Acum să-l lăsăm pe Aghiuţă să-şi bage coada şi să arunce pieţele în haos total. Să presupunem că, într-o zi, preţurile sunt scoase de pe toate produsele din supermarket, împreună cu toate etichetele, în afara unei simple descrieri a conţinutului, astfel încât să nu puteţi compara produsele diferitelor companii. Luaţi, pur şi simplu, ce vreţi de pe raft şi în ce cantităţi doriţi şi mergeţi apoi la casă. Casierul vă scanează cardul de asigurare pentru alimente şi vă ajută să completaţi cererea de acoperire a cheltuielilor. Plătiţi o taxă fixă de 10 dolari şi plecaţi acasă cu alimentele. După o lună, primiţi acasă o factură prin care sunteţi informaţi că firma voastră de asigurări va plăti supermarketul pentru restul costurilor, dar că va trebui să le trimiteţi un cec pentru încă 15 $. Poate vi se pare un chilipir că v-aţi luat un coş plin de alimente cu 25 $, dar de fapt vă plătiţi factura la alimente în fiecare lună când vă achitaţi prima de asigurare de 2000 $.

Într-un asemenea sistem, nimeni nu ar fi foarte motivat să găsească o nouă modalitate pentru a reduce costul alimentelor sau pentru a îmbunătăţi calitatea acestora. Supermarketurile sunt plătite de asiguratori, iar aceştia îşi încasează primele de la populaţie. Costul asigurării pentru alimente începe să crească pe măsură ce supermarketurile aduc doar mărfuri care le procură cele mai mari încasări din asigurări, nu alimentele care ar fi cele mai profitabile publicului.

Pe măsură ce creşte preţul asigurărilor pentru alimente, majoritatea oamenilor nu şi-l mai permit. Liberalii (motivaţi de Grijă) fac presiuni în vederea unui nou program guvernamental care să acopere asigurarea alimentară pentru săraci şi vârstnici. Însă, odată ce guvernul devine principalul cumpărător de alimente, profitul firmelor de asigurări şi cel al supermarketurilor va fi asigurat doar prin câştigurile din plăţile de la guvern. În scurt timp, costul acelei conserve de mazăre va fi de 30 $ pentru guvern, iar noi, ceilalţi, vom plăti impozite de 25% din venituri doar pentru a acoperi costul alimentelor cumpărate la preţuri excesive.

Asta ne-am făcut cu mâna noastră, spune Goldhill. Atâta timp cât consumatorii nu sunt nevoiţi să ia în considerare preţurile – adică atâta timp cât altcineva plăteşte pentru alegerile noastre –, lucrurile se vor înrăutăţi. Nu putem rezolva problema numind comisii de experţi care vor impune preţul maxim permis pentru o cutie de mazăre. Doar o piaţă funcţională65 poate îmbina cererea, oferta şi iscusinţa pentru a oferi servicii medicale la cel mai mic preţ posibil. De exemplu, există o piaţă a operaţiilor LAŞIK (un fel de chirurgie cu laser care elimină necesitatea purtării lentilelor de contact). Doctorii concurează între ei pentru a atrage clienţii şi, deoarece procedura este foarte rar acoperită de asigurare, pacienţii iau în considerare preţurile. Concurenţa şi inovaţia au făcut ca preţul acestor operaţii să scadă cu aproape 80% de când a fost introdusă pentru prima oară. (Alte ţări dezvoltate au reuşit să controleze costurile mai bine, însă şi ele se confruntă cu o creştere rapidă a acestora, ceea ce poate duce la mari dificultăţi fiscale.66 Ca şi în Statele Unite, le lipseşte voinţa politică de a mări impozitele sau de a reduce serviciile.)

Atunci când libertarienii vorbesc despre miracolul

„ordinii spontane” care apare când oamenii au posibilitatea de a face propriile alegeri (şi de a-şi asuma costurile şi beneficiile acelor alegeri), ar trebui să-i ascultăm cu atenţie.67 Grija şi compasiunea îi determină uneori pe liberali să se amestece în funcţionarea pieţelor, însă acest amestec poate duce la un dezastru de proporţii. (Bineînţeles, după cum am spus şi mai sus, guvernele trebuie să intervină adesea pentru a ameliora *distorsiunile* de pe piaţă, făcându-le astfel să funcţioneze în mod adecvat.) Liberalii vor să folosească puterea guvernamentală în multe direcţii, însă cheltuielile cu sistemul de sănătate reduc şansele de rezolvare a multe alte probleme. Dacă credeţi că autorităţile locale şi de stat sunt falimentare acum, mai aşteptaţi puţin până vor ieşi la pensie cei din generaţia *baby-boom*.

Mi se pare ironic faptul că liberalii sunt adepţi ai evoluţionismului şi resping „designul inteligent” ca explicaţie pentru creaţie şi adaptare în lumea naturală, însă nu-l acceptă pe Adam Smith ca explicaţie pentru creaţie şi adaptare în lumea economică. Ei preferă uneori „designul inteligent” al economiilor socialiste, care duce adesea la dezastre din punct de vedere utilitarist.68

Yang 2: înţelepciunea conservatorismului social

Conservatorii sunt „partidul ordinii şi al stabilităţii”, în accepţiunea lui Mill. Ei se opun în general schimbărilor implementate de „partidul progresului sau al reformei”. În această accepţiune însă, conservatorii par a fi nişte obstrucţionişti înfricoşaţi, care încearcă să oprească timpul şi să împiedice „nobilele aspiraţii umane” din naraţiunea progresiştilor liberali.

Un mod pozitiv de a-i descrie pe conservatori ar fi afirmaţia că matricea lor morală mai cuprinzătoare le permite să detecteze pericolele ce ameninţă capitalul moral şi pe care liberalii nu le pot prevedea. Ei nu se opun

chiar tuturor schimbărilor (ca accesul la Internet, de exemplu), însă luptă neînfricaţi atunci când li se pare că schimbarea va dăuna instituţiilor şi tradiţiilor care ne asigură exoscheletul moral (precum familia). Cea mai de preţ valoare a lor este păstrarea acestor instituţii şi tradiţii.

De exemplu, istoricul Samuel Huntington observa că dreapta nu poate fi definită prin prisma acelor instituţii pe care le consideră sacre (care pot fi monarhia în Franţa secolului al XVIII-lea, sau Constituţia în America secolului XX). În schimb, spune el.

— Perioadă caracterizată printr-o creştere marcantă a ratei natalităţii (*n.tr.*).

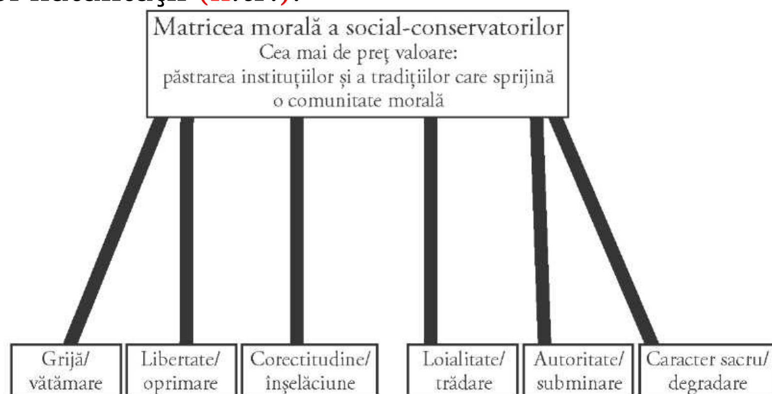


Figura 12.4. *Matricea morală a social-conservatorilor americani*

„Atunci când fundamentul societăţii este ameninţat, ideologia conservatoare aminteşte oamenilor de necesitatea anumitor instituţii şi de caracterul oportun al celor deja existente” 69.

Echipa noastră de la www.Your Morals.org a descoperit că social-conservatorii au cea mai variată gamă de preocupări morale, preţuind aproape la fel toate cele şase fundamente (figura 12.4). Această paletă largă – şi mai ales accentul relativ ridicat pus pe Loialitate,

Autoritate şi Caracter sacru – le permite o perspectivă care, cred eu, este una valoroasă din punctul de vedere al utilitarismului durkheimian.

DIFERENŢA 2: NU POŢI AJUTA ALBINELE DISTRUGÂND STUPUL

Liberalii urăsc ideea excluderii. În timpul unei discuţii la care am participat acum câţiva ani, un profesor de filosofie critica aspru legitimitatea statelor-naţiune. „Ele sunt doar nişte linii arbitrare pe o hartă”, spunea el. „Unii trag o linie şi spun «Tot ce este de partea aceasta ne aparţine. Voi, ceilalţi, nu treceţi»”. Cei aflaţi în sală au râs, împreună cu el. La un discurs pe care l-am ţinut recent, am descoperit aceeaşi aversiune faţă de excludere, aplicată în acest caz religiilor. O masterandă a fost surprinsă de afirmaţia mea că religiile sunt adesea benefice pentru restul societăţii, spunând: „Religiile sunt toate exclusive!” Am întrebat-o ce înţelegea prin asta, şi mi-a răspuns: „Ei bine, Biserica Catolică nu acceptă pe nimeni care nu crede în învăţăturile sale”. Nu-mi venea să cred că vorbeşte serios. I-am explicat că un program de studii postuniversitare la Universitatea din Virginia era cu mult mai exclusiv decât biserica – majoritatea candidaţilor fiind respinşi. De-a lungul discuţiei noastre a devenit clar că grija sa cea mai mare era pentru victimele discriminării, mai ales pentru homosexualii cărora li se spune că nu au ce căuta în majoritatea comunităţilor religioase.

Astfel de comentarii m-au convins că John Lennon surprinsese un vis comun al liberalilor în neuitatul său cântec *Imagine*. Imaginaţi-vă că nu ar mai exista ţări, şi nici religii. Dacă am putea şterge graniţele care ne divizează, atunci lumea ar putea deveni „unită”. Aceasta este o viziune ideală a liberalilor, însă conservatorii cred că lumea s-ar transforma imediat într-un iad. Cred că ei ştiu ceva ce noi nu ştim.

De-a lungul acestei cărţi am afirmat adesea că societăţile umane de dimensiuni mari sunt realizări aproape miraculoase. Am încercat să vă arăt cum a evoluat complicata noastră psihologie morală împreună cu religiile noastre şi cu celelalte inovaţii culturale (precum triburile sau agricultura) pentru a ne aduce unde ne aflăm în prezent. Am susţinut, de asemenea, că suntem rezultatul selecţiei de nivel multiplu, inclusiv al selecţiei de grup, şi că „altruismul nostru parohial” este unul dintre motivele pentru care suntem atât de uniţi. Avem nevoie de grupuri, ne plac grupurile şi ne dezvoltăm calităţile în mijlocul acestora, deşi ele îi exclud în mod categoric pe non-membri. Dacă distrugem toate grupurile şi toate structurile interne, ne distrugem capitalul moral.

Conservatorii înţeleg acest lucru. Edmund Burke a spus-o în 1790:

Primul principiu (sămânţa chiar) al tuturor legăturilor afective de natură publică este ataşamentul faţă de propria noastră categorie socială, de micul grup din societate căruia îi aparţinem. Este prima verigă din lanţul care ne conduce la iubirea de ţară şi de umanitate.70

Adam Smith spunea şi el că patriotismul şi altruismul parohial sunt bune pentru că îi fac pe oameni să se chinuie să îmbunătăţească lucrurile pe care le pot îmbunătăţi:

Acea înţelepciune care a conceput sistemul afectiv al oamenilor [...] pare să fi considerat că interesul marii societăţi umane ar fi cel mai bine promovat prin direcţionarea atenţiei fiecărui individ către acea părticică din comunitate care se potriveşte cel mai bine cu sfera capacităţilor şi priceperii lui.71

Acesta este adevăratul utilitarism durkheimian, genul de utilitarism aplicat de cineva care înţelege tendinţa oamenilor de a aparţine unui grup.

Robert Putnam a oferit numeroase dovezi în sprijinul corectitudinii afirmaţiilor lui Burke şi Smith. În capitolul anterior am scris despre concluziile sale conform cărora religiile îi ffac pe americani „vecini şi cetăţeni mai buni”. Am menţionat şi afirmaţia sa că ingredientul activ care-i face pe oameni mai virtuoşi este profunzimea relaţiilor dintre ei şi ceilalţi credincioşi. Orice îi poate aduce pe oameni împreună, în reţele strânse de încredere, îi face mai puţin egoişti.

Într-un studiu anterior, Putnam afirma că diversitatea etnică are efectul opus. Într-o lucrare intitulată în mod edificator „E Pluribus Unum”, Putnam analiza nivelul capitalului social din sute de comunităţi americane, descoperind că diversitatea etnică şi numărul mare de imigranţi par să fie cauza unei scăderi a capitalului social. Poate că acest lucru nu vă surprinde; oamenii sunt rasişti, veţi spune, astfel că nu au încredere în cei care nu seamănă cu ei. Însă v-aţi înşela. Chestionarul lui Putnam a reuşit să deosebească două tipuri de capital social: *capitalul social de tip „punte”* se referă la încrederea dintre grupuri, dintre oameni care au valori şi identităţi diferite, în timp ce *capitalul social de tip „legătură”* se referă la încrederea prezentă în interiorul grupului. Putnam a descoperit că diversitatea reduce *ambele* tipuri de capital social. Iată concluzia sa:

Diversitatea nu pare să determine diviziunea în interiorul grupului sau între grupuri, ci duce la anomie sau izolare socială. În limbaj colocvial, oamenii care trăiesc în comunităţi alcătuite din diverse etnii par să „se ghemuiască” – adică să se „strângă în sine”, asemenea ţestoaselor.

Putnam utilizează ideile lui Durkheim (precum anomia) pentru a explica de ce diversitatea îi face pe oameni să se interiorizeze şi să devină mai egoişti şi mai

puţin interesaţi să contribuie la viaţa comunităţii. Această „ghemuire” de care vorbeşte Putnam este exact opusul a ceea ce am numit eu roire.

Liberalii apără victimele oprimării şi excluziunii, luptă pentru a dărâma barierele arbitrare (precum cele bazate pe rasă şi, mai recent, pe orientarea sexuală). Însă zelul lor de a ajuta victimele, însoţit de punctajul lor redus în ceea ce priveşte fundamentele Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru, îi face adesea să forţeze nişte schimbări care afectează grupurile, tradiţiile, instituţiile şi capitalul moral. De exemplu, dorinţa de a-i ajuta pe săracii din mediul urban a dus în anii 60 la crearea unor programe de ajutoare sociale care au redus însemnătatea căsătoriei, au provocat creşterea numărului de copii născuţi în afara căsniciei şi au avut un impact puternic asupra familiilor populaţiei de culoare.72 Dorinţa de a conferi mai multă putere elevilor în anii ’70, oferindu-le dreptul de a-şi da în judecată profesorii şi şcoala, a erodat autoritatea şi capitalul moral în şcoli, favorizând un mediu haotic în care săracii au avut cel mai mult de suferit.73 Dorinţa de a-i ajuta pe imigranţii hispanici în anii ’80 a dus la crearea de programe multiculturale de educaţie, care accentuau mai ales diferenţele dintre americani, şi nu valorile împărtăşite sau identitatea lor culturală. Accentuarea diferenţelor îi face pe mulţi mai rasişti, nu mai toleranţi.74

Cu fiecare astfel de problemă, liberalii par să încerce să ajute un subgrup de albine (care chiar are nevoie de ajutor), cu riscul de a dăuna stupului. Astfel de „reforme” pot duce la scăderea bunăstării generale a unei societăţi, şi uneori au dăunat chiar victimelor pe care liberalii încercau să le ajute.

Către o politică mai amiabilă

Ideea opuşilor yin şi yang provine din China antică, o civilizaţie care preţuia armonia grupului. Însă în Orientul

Mijlociu din lumea antică, în care a apărut pentru prima dată monoteismul, metafora războiului era mult mai des întâlnită decât cea a echilibrului. Mani, profet din Persia secolului al III-lea, susţinea că lumea vizibilă este câmpul de luptă dintre forţele luminii (binele absolut) şi cele ale întunericului (răul absolut). Oamenii reprezintă linia frontului acestei bătălii. Binele şi răul se află în fiecare, iar noi trebuie să alegem o tabără şi să luptăm în numele ei.

Învăţătura lui Mani s-a transformat în maniheism, religie care s-a răspândit în întregul Orient Mijlociu şi a influenţat gândirea occidentală. Dacă priviţi politica dintr-o perspectivă maniheistă, compromisul este un păcat. Dumnezeu şi diavolul nu publică vreun acord bipartizan, şi nici voi nu ar trebui să o faceţi.

Clasa politică americană a devenit mult mai maniheistă începând cu prima parte a anilor ’90, mai întâi la Washington şi apoi în tot mai multe capitale ale statelor. Rezultatul a fost o creştere a agresivităţii şi a blocajelor, precum şi o scădere a capacităţii de a găsi soluţii bipartizane. Ce se poate face? Numeroase grupuri şi organizaţii s-au adresat atât guvernelor, cât şi cetăţenilor, îndemnându-i să semneze „acorduri diplomatice”, promiţând să fie „mai amiabili” şi „să-i privească pe ceilalţi într-o lumină pozitivă”. Nu cred că astfel de acorduri vor funcţiona. Călăreţii pot să semneze câte vor, însă elefanţii nu se vor conforma.

Cred că pentru a ieşi din această încurcătură psihologii vor trebui să se alăture specialiştilor în ştiinţe politice pentru a identifica acele schimbări care vor submina maniheismul în mod indirect. Am ţinut o conferinţă în care am încercat să fac acest lucru, în 2007, la Universitatea Princeton. Am aflat că această creştere a polarizării este în mare parte de neoprit, fiind rezultatul natural al realinierii politice care a avut loc după ce

preşedintele Lyndon Johnson a semnat Legea drepturilor civile în 1964. Statele conservatoare din sud, care fuseseră puternic democrate după Războiul Civil (pentru că Lincoln era republican), au început să dezerteze din partid şi, până în anii ’90, sudul era puternic republican. Înainte de această reorganizare, au existat liberali şi conservatori în ambele partide, ceea ce a facilitat formarea de echipe bipartizane care lucrau împreună la proiectele legislative. Însă, după regrupare, nu a mai existat nicio suprapunere, nici în Senat, nici în Camera Reprezentanţilor. În prezent, cel mai liberal republican este de obicei mai conservator decât cel mai conservator democrat. Şi, odată cu purificarea ideologică din ambele partide – unul liberal, iar celălalt conservator –, amplificarea maniheismului a fost inevitabilă.75

Am aflat însă că există şi nişte factori care pot fi inversaţi. Cel mai aprins moment al conferinţei s-a produs atunci când Jim Leach, fost membru republican al Congresului, reprezentant al statului Iowa, a enumerat schimbările care se produseseră din 1995. Newt Gingrich, noul preşedinte al Camerei Reprezentanţilor, a încurajat numărul mare de membri republicani ai Congresului să-şi lase familiile acasă, în loc să le ia împreună cu ei la Washington. Înainte de 1995, senatorii şi deputaţii din ambele partide participau la aceleaşi evenimente sociale la sfârşit de săptămână, soţiile lor împrietenindu-se, iar copiii jucând adesea în aceleaşi echipe sportive. În prezent însă, majoritatea membrilor Congresului vin cu avionul la Washington luni seara, se alătură echipei şi se bat cu adversarii timp de trei zile, după care zboară înapoi acasă, joi seara. Prieteniile dintre membrii democraţi şi cei republicani sunt pe cale de dispariţie, iar maniheismul şi tactica pământului pârjolit se amplifică.

Nu ştiu cum pot americanii să-şi convingă politicienii

să-şi mute familiile la Washington şi nu ştiu nici dacă această schimbare ar reactiva prieteniile dintre democraţi şi republicani în atmosfera otrăvită a politicii actuale, însă acesta este un exemplu de schimbare indirectă care ar putea schimba elefan-ţii.76 Intuiţiile sunt primele, aşa că orice am face pentru a încuraja legăturile sociale pozitive ar putea modifica intuiţiile şi apoi influenţa judecata şi comportamentul. Alte schimbări structurale care ar putea reduce maniheismul includ schimbarea modului în care se desfăşoară alegerile primare, a modului în care se trasează districtele electorale şi a metodelor prin care candidaţii strâng bani pentru campanii. (Vezi o listă completă a posibilelor remedii pe www.Civil Politics.org.)

Problema nu se limitează doar la politicieni. Tehnologia şi tiparele rezidenţiale în continuă schimbare ne-au permis să ne izolăm în comunităţi reduse de indivizi cu aceleaşi preocupări. În 1976, doar 27% dintre americani locuiau în „state avalanşă” – cele în care se votează fie cu republicanii, fie cu democraţii la o diferenţă de cel puţin 20%. Însă numărul acestora a crescut constant; în 2008, 48% dintre americani locuiau în astfel de state.77 Statele şi oraşele noastre devin tot mai segregate în „enclave comportamentale”, în care preferinţele electorale, culinare, religioase sau de activitate sunt tot mai asemănătoare. Dacă vă aflaţi într-un magazin din lanţul Whole Foods*, există şanse de 89% ca cei din comunitatea voastră să fi votat cu Barack

— Magazin specializat în vânzarea de produse alimentare ecologice (*n.tr.*).

Obama. Dacă vreţi să găsiţi republicani, mergeţi într-o comunitate în care se află un restaurant Cracker Barrel* (62% dintre aceste comunităţi au votat cu McCain).78

Moralitatea uneşte şi orbeşte. Acest lucru nu se întâmplă doar celor din opoziţie. Toţi suntem atraşi în

comunităţi cu moralităţi tribale. Ne învârtim în jurul unor valori sacre şi apoi împărtăşim păreri *post hoc* prin care explicăm de ce noi avem atâta dreptate, iar ei se înşală atât de amarnic. Credem că ceilalţi sunt orbi în faţa adevărului, raţiunii, ştiinţei şi logicii, dar de fapt toţi suntem orbiţi atunci când vorbim despre propriile valori sacre.

Dacă doriţi să-i înţelegeţi pe cei din celălalt grup, *urmăriţi sacralitatea*. În primul rând, gândiţi-vă la cele şase fundamente morale şi încercaţi să identificaţi unul sau două dintre ele care au cea mai mare însemnătate într-o anumită controversă. Şi, dacă chiar doriţi să deveniţi mai deschişi, deschideţi-vă mai întâi inima. Dacă reuşiţi să aveţi cel puţin o interacţiune prietenoasă cu un membru al „celuilalt" grup, o să vi se pară mai uşor să ascultaţi ce au de spus şi poate chiar o să vedeţi într-o nouă lumină acea problemă controversată. Poate că n-o să fiţi de acord, însă veţi trece probabil de la un dezacord maniheist la unul mult mai respectuos şi mai constructiv, de tip yin – yang.

Pe scurt

Oamenii nu devin adepţi ai unei ideologii la întâmplare sau pur şi simplu adoptând orice idee care se întâmplă să circule în jurul lor. Cei ale căror gene i-au înzestrat cu minţi care vibrează la noutate, varietate şi diversitate, făcându-i în acelaşi timp mai puţin sensibili la lucruri care semnalează prezenţa unui pericol, sunt predispuşi (dar nu şi predestinaţi) să devină

— Lanţ de restaurante specializate în produse tipice sudului american (*n.tr.*).

liberali. Ei au tendinţa de a dezvolta anumite „adaptări caracteristice" şi „povestiri de viaţă" care îi fac să rezoneze – inconştient şi intuitiv – cu metanaraţiunile mişcărilor politice de stânga (precum naraţiunea progresului liberal). Oamenii ale căror gene i-au înzestrat

cu minţi total diferite, sunt predispuşi, din aceleaşi motive, să vibreze la metanaraţiunile dreptei politice (precum cea a discursului lui Reagan).

Odată ce oamenii se alătură unei tabere politice, ei devin absorbiţi în matricea morală a acesteia. Astfel, ei văd confirmări ale metanaraţiunii lor peste tot, şi este greu – poate chiar imposibil – să-i convingi că greşesc dacă discuţi cu ei din afara matricei lor morale. Am sugerat că liberalilor le este poate mult mai greu să-i înţeleagă pe conservatori decât viceversa, pentru că primii nu înţeleg ce legătură au cu moralitatea fundamentele Loialitate, Autoritate şi Caracter sacru. Liberalilor li se pare mai ales greu să înţeleagă capitalul moral, pe care l-am definit drept resursele care sprijină o comunitate morală.

Am afirmat, de asemenea, că liberalii şi conservatorii sunt precum yin şi yang – ambele fiind „elemente necesare pentru viaţa politică sănătoasă”, după cum afirma John Stuart Mill. Liberalii se pricep foarte bine la Grijă, reuşind mai bine să vadă victimele structurilor sociale existente, insistând în mod neobosit să schimbe acele structuri şi să inventeze altele noi. După cum spunea şi Robert F. Kennedy: „Există unii care privesc lucrurile aşa cum sunt şi se întreabă «De ce?». Eu visez lucruri care nu au existat niciodată şi mă întreb «De ce nu?»”. Am arătat felul în care această matrice morală îi face pe liberali să articuleze două puncte care sunt (cred eu) deosebit de importante pentru sănătatea unei societăţi: (1) guvernele pot şi trebuie să limiteze puterea superorganismelor corporatiste, şi (2) unele probleme mari chiar pot fi rezolvate prin reglementare.

Am explicat modul în care libertarienii (pentru care libertatea este sacră) şi social-conservatorii (pentru care anumite instituţii şi tradiţii sunt sacre) oferă o contragreutate esenţială care echilibrează mişcările de

reformă liberală ce au avut o influenţă atât de puternică în Europa şi în America de la începutul secolului XX. Am spus şi că libertarienii au dreptate atunci când afirmă că pieţele sunt miraculoase (cel puţin atunci când se poate rezolva problema externalităţilor şi a altor disfuncţii) şi am afirmat că social-conservatorii au dreptate când spun că de regulă nu ajuţi albinele distrugând stupul.

În cele din urmă, am spus că maniheismul amplificat al vieţii politice americane nu este ceva ce poate fi rezolvat prin semnarea de acorduri şi angajamente că ne vom comporta mai frumos. Politica va deveni mai amiabilă atunci când vom găsi modalităţi de a schimba procedurile de alegere a politicienilor, precum şi instituţiile şi mediile în care aceştia interacţionează.

Moralitatea uneşte şi orbeşte. Ne uneşte în tabere ideologice care se înfruntă de parcă soarta omenirii ar depinde de victoria echipei noastre. Ne face orbi la faptul că în fiecare echipă există oameni buni care au ceva important de spus.

Concluzie

În această carte v-am făcut un tur al naturii umane şi al istoriei umanităţii. Am încercat să vă arăt că subiectul meu preferat de studiu – psihologia morală – este cheia înţelegerii politicii, a religiei şi a modului extraordinar în care am ajuns să controlăm această planetă. Mă tem că am îngrămădit prea multe peisaje în acest tur, aşa că îngăduiţi-mi să închei atrăgându-vă atenţia asupra celor mai importante.

În Partea I, v-am prezentat primul principiu al psihologiei morale: *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică*. Am explicat modul în care am ajuns să concep modelul social-intuiţionist pe care l-am folosit apoi pentru a contrazice „iluzia raţionalistă”. Eroii acestei părţi au fost David Hume (care ne-a ajutat să scăpăm de

raţionalism, înlesnindu-ne calea către intuiţionism) şi Glaucon (pentru că ne-a demonstrat importanţa covârşitoare a reputaţiei şi a altor constrângeri externe în stabilirea ordinii morale).

Dacă este să rămâneţi cu un singur lucru din această primă parte a călătoriei, vă sugerez ca ea să fie imaginea voastră – şi a tuturor celor din jur – ca un minuscul călăreţ pe un elefant uriaş. Această imagine despre sine vă poate ajuta să fiţi mai răbdători cu ceilalţi. Atunci când vă treziţi făcând afirmaţii *post hoc* ridicole, se poate să vă mai temperaţi tendinţa de a-i contrazice pe alţii doar fiindcă reuşiţi să le demontaţi cu uşurinţă argumentele. Acţiunea în psihologia morală nu se bazează neapărat pe edictele călăreţului.

Cea de-a doua parte a călătoriei noastre a explorat cel de-al doilea principiu al psihologiei morale: *Moralitatea înseamnă mai mult decât vătămare şi corectitudine*. V-am povestit şederea mea în India şi felul în care aceasta m-a ajutat să ies din propria matrice morală şi să percep şi alte semnificaţii morale. Am oferit metafora minţii moraliste ce seamănă cu o limbă cu şase receptori de gust. Am prezentat Teoria Fundamentelor Morale şi cercetările pe care le-am întreprins împreună cu colegii mei pe www.Your Morals.org privind psihologia liberalilor şi a conservatorilor. Eroii acestei părţi au fost Richard Shweder (pentru că a extins înţelegerea sferei morale) şi Emile Durkheim (pentru că ne-a arătat de ce mulţi oameni, mai ales social-conservatorii, preţuiesc fundamentele unificatoare care sunt Libertatea, Autoritatea şi Caracterul sacru).

Dacă ar fi să luaţi cu voi un suvenir din această parte a călătoriei, v-aş sugera să fie o neîncredere în moniştii morali. Fiţi atenţi la cei care insistă că există o singură moralitate adevărată pentru oricine, oricând şi oriunde –

mai ales dacă acea moralitate se bazează pe un singur fundament moral. Societăţile umane sunt complexe, iar nevoile şi problemele lor variază. Minţile noastre sunt echipate cu un set de sisteme psihologice, incluzând cele şase fundamente morale, care pot fi utilizate pentru a rezolva acele probleme şi pentru a construi comunităţi morale eficiente. Nu este nevoie să recurgeţi la toate cele şase ffundamente, şi există chiar unele organizaţii sau subculturi care pot prospera bazându-se doar pe unul dintre acestea. Însă cine vă spune că toate societăţile din toate timpurile ar trebui să folosească o anumită matrice morală, care se bazează pe o anumită configuraţie a fundamentelor morale, este, într-un fel sau altul, un fundamentalist.

Filosoful Isaiah Berlin s-a luptat de-a lungul carierei sale cu problema diversităţii morale a lumii şi modul în care aceasta ar putea fi înţeleasă, respingând în mod ferm relativismul moral:

Nu sunt un relativist; nu spun „Mie îmi place cafeaua cu lapte, iar ţie, fără; eu preţuiesc blândeţea, iar tu preferi lagărele de concentrare" – fiecare din noi cu propriile valori, care nu pot fi distruse sau integrate. Cred că acest lucru este fals.[1]

În schimb, Berlin susţinea pluralismul, pe care îl justifica astfel:

Am ajuns la concluzia că există o pluralitate de idealuri, aşa cum există o pluralitate de culturi şi de temperamente. [...] Nu există o infinitate de [valori]: numărul valorilor umane, al valorilor pe care le pot urma păstrându-mi înfăţişarea şi caracterul uman, este finit – să spunem 74, sau poate 122, sau 27, dar finit, oricare ar fi acesta. Iar diferenţa care rezultă de aici este aceea că, dacă un om preţuieşte una dintre aceste valori, eu, *cel care nu o preţuieşte, pot înţelege de ce el a ales-o, sau*

cum ar fi ca eu, aflat în locul lui, să ajung să o preţuiesc. De aici reiese posibilitatea înţelegerii umane.2

În cea de-a treia parte a călătoriei noastre v-am prezentat principiul conform căruia *moralitatea uneşte şi orbeşte*. Suntem rezultatul selecţiei de nivel multiplu, care ne-a transformat în *Homo duplex*. Suntem egoişti şi dorim să aparţinem unui grup. Suntem 90% cimpanzei şi 10% albine. Am afirmat că religia a jucat un rol crucial în istoria evoluţiei noastre – minţile noastre religioase au evoluat împreună cu practicile noastre religioase pentru a crea comunităţi morale tot mai mari, mai ales după apariţia agriculturii. Am descris felul în care se formează taberele politice şi de ce unii oameni gravitează spre stânga, iar alţii spre dreapta. Eroii acestei părţi au fost Charles Darwin (pentru teoria evoluţiei, inclusiv selecţia de nivel multiplu) şi Emile Durkheim (pentru că ne-a arătat că suntem *Homo duplex*, o parte a naturii noastre fiind modelată de selecţia la nivel de grup).

Dacă este să rămâneţi cu ceva din această ultimă parte a călătoriei, vă sugerez să fie imaginea unei mici denivelări pe care o avem pe ceafă – butonul instinctului de roire, aflat undeva sub piele, gata să fie declanşat. De cincizeci de ani ni se tot spune că



„Maică-ta şi cu mine ne despărţim, pentru că eu

vreau ce e mai bun pentru ţară, iar ea nu".

Figura 13.1. *De ce cred maniheiştii că sunt divizaţi de politică*.

oamenii sunt în esenţă egoişti. Suntem asaltaţi de reality-show-uri pe canalele TV în care îi vedem pe oameni arătându-şi cea mai urâtă faţă. Unii chiar cred că o femeie ar trebui să strige „Foc!" dacă este violată, pentru că se presupune că toţi suntem atât de egoişti, încât n-o să ieşim afară să vedem ce se întâmplă decât dacă ne temem pentru viaţa noastră.3

Acest lucru nu este adevărat. Poate că ne petrecem cea mai mare parte a zilelor urmărindu-ne propriile interese, însă toţi avem capacitatea de a trece peste interesul propriu şi de a deveni parte a unui întreg. Nu este doar o capacitate, ci poarta către multe dintre cele mai preţuite experienţe de viaţă.

Această carte v-a explicat motivul pentru care oamenii sunt divizaţi de politică şi de religie. Răspunsul nu este că unii oameni sunt buni, iar alţii sunt răi, aşa cum ar crede maniheiştii. Explicaţia e, în schimb, că minţile noastre au fost concepute pentru moralismul gregar. Suntem creaturi profund intuitive, ale căror instincte conduc judecata strategică. De aceea este greu – dar nu imposibil – să stabilim relaţii cu cei care trăiesc în alte matrice, construite adesea pe baza unor configuraţii diferite ale fundamentelor morale existente.

Astfel încât, data viitoare când vă treziţi aşezaţi lângă cineva cu o altă matrice, încercaţi-o. Nu vă repeziţi cu capul înainte. Nu aduceţi vorba de moralitate până nu găsiţi câteva puncte comune sau stabiliţi un grad oricât de mic de încredere. Şi, atunci când aduceţi în discuţie moralitatea, încercaţi să începeţi cu câteva cuvinte de apreciere, sau exprimându-vă sincer interesul.

Toţi suntem prizonieri aici pentru o vreme, aşa că să

încercăm s-o scoatem la capăt.

Mulţumiri

Am învăţat de la fosta mea doctorandă Sara Algoe că nu exprimăm mulţumiri pentru a ne plăti datoriile sau pentru a ne regla conturile, ci, mai degrabă, pentru a întări relaţiile. Mai mult, sentimentele de recunoştinţă ne fac să ne dorim să-i lăudăm pe ceilalţi în mod public, să-i onorăm într-un fel. Există atât de multe relaţii pe care vreau să le întăresc şi atât de mulţi oameni pe care vreau să-i onorez pentru ajutorul pe care mi l-au oferit în conceperea acestei cărţi.

În primul rând, aş vrea să le mulţumesc celor cinci îndrumători care m-au învăţat cum să înţeleg moralitatea. John Martin Fischer şi Jonathan Baron m-au atras în acest domeniu cu entuziasmul lor şi cu susţinerea acordată. Paul Rozin m-a făcut să studiez dezgustul, alimentaţia şi psihologia purităţii, arătându-mi cât de distractiv este să fii psiholog generalist. Alan Fiske m-a învăţat să studiez cultura, cogniţia şi evoluţia simultan şi mi-a arătat cum să gândesc ca un specialist în ştiinţe sociale. Richard Shweder m-a învăţat să văd că fiecare cultură are cunoştinţe despre anumite aspecte ale potenţialului uman, dar nu în toate; el mi-a deschis mintea şi m-a transformat într-un pluralist, dar nu şi relativist. Teoria Fundamentelor Morale se bazează într-o bună măsură pe cele „trei etici” ale sale, precum şi pe Teoria Modelelor Relaţionale a lui Fiske.

Aş vrea apoi să-i mulţumesc găştii mele de pe www.Your Morals.org: Pete Ditto, Jesse Graham, Ravi Iyer, Sena Koleva, Matt Motyl şi Sean Wojcik. Împreună am devenit 90% albine şi 10% cimpanzei. A fost o colaborare plină de entuziasm, care ne-a dus cu mult mai departe decât speraserăm iniţial. Aş vrea, de asemenea, să mulţumesc familiei extinse de pe Your Morals: Craig

Joseph, care a dezvoltat Teoria Fundamentelor Morale împreună cu mine; Brian Nosek, care ne-a facilitat cercetările, ne-a oferit rigoare statistică şi împărtăşeşte idei şi cunoştinţe cu noi în mod constant; şi Gary Sherman, „îmblânzitorul de date”, capabil să identifice cele mai uimitoare relaţii în setul nostru de date, care este acum atât de vast, încât aproape că a căpătat o conştiinţă proprie.

Sunt norocos că am găsit o adevărată familie la Universitatea din Virginia, într-unul dintre cele mai colegiale departamente de psihologie din America. Am o reţea extraordinară de colaboratori, printre care Jerry Clore, Jim Coan, Ben Converse, Judy Deloache, Jamie Morris, Brian Nosek, Shige Oishi, Bobbie Spellman, Sophie Trawalter şi Tim Wilson. Am fost, de asemenea, deosebit de norocos să lucrez cu numeroşi doctoranzi şi masteranzi excelenţi care m-au ajutat să dezvolt aceste idei şi care au discutat şi au dezbătut împreună cu mine fiecare capitol: Sara Algoe, Becca Frazier, Jesse Graham, Carlee Hawkins, Selin Kesebir, Jesse Kluver, Calvin Lai, Nicole Lindner, Matt Motyl, Patrick Seder, Gary Sherman şi Thomas Tâlhelm. Le mulţumesc studenţilor Scott Murphy, Chris Oveis şi Jen Silvers pentru contribuţiile pe care le-au adus la modelarea gândirii mele.

Le mulţumesc colegilor de la Stern School of Business de la Universitatea din New York – decanului Peter Henry, lui Ingo Walter şi Bruce Buchanan – pentru primirea pe care mi-au făcut-o în iulie 2011 ca profesor invitat. Perioada petrecută la Stern mi-a permis să-mi termin cartea şi mi-a dat ocazia să fiu înconjurat de colegi minunaţi, de la care învăţ acum despre etica în afaceri (în care sper să aplic mai departe psihologia morală).

Numeroşi prieteni şi colegi au făcut comentarii detaliate pe marginea întregului manuscris. Pe lângă

echipa de la www.
Your Morals.org, le mulţumesc lui Paul Bloom, Ted Cadsby, Michael Dowd, Wayne Eastman, Everett Frank, Christian Galgano, Frieda Haidt, Sterling Haidt, James Hutchinson, Craig Joseph, Suzanne King, Sarah Carlson Menon, Jayne Riew, Arthur Schwartz, Barry Schwartz, Eric Schwitzgebel, Mark Shulman, Walter Sinnott-Armstrong, Ed Sketch, Bobbie Spellman şi Andy Thomson. Stephen Clarke a organizat un cerc de lectură cu filosofi de la Oxford, care mi-au oferit critici constructive la fiecare capitol. În acesta s-au aflat Katrien Devolder, Tom Douglas, Michelle Hutchinson, Guy Kahane, Neil Levy, Francesca Minerva, Trung Nguyen, Pedro Perez, Russell Powell, Julian Savulescu, Paul Troop, Michael Webb şi Graham Wood. Vreau să-i menţionez mai ales pe trei cititori conservatori care mi-au scris acum mulţi ani, oferindu-mi diferite păreri asupra lucrărilor mele: Bo Ledbetter, Stephen Messenger şi William Modahl. Am consolidat de atunci o prietenie virtuală care atestă valoarea interacţiunii susţinute între oameni în ciuda părerilor diferite despre morală. Generozitatea cu care mi-au oferit sfaturi, critici şi sugestii de lectură privind conservatorismul mi-a fost de mare folos.

Numeroşi prieteni şi colegi mi-au dat sfaturi în legătură cu unul sau mai multe capitole. Le mulţumesc tuturor: Gerard Alexander, Scott Atran, Simon Baron-Cohen, Paul Bloomfield, Chris Boehm, Rob Boyd, Arthur Brooks, Teddy Downey, Dan Fessler, Mike Gazzaniga, Sarah Estes Graham, Josh Greene, Rebecca Haidt, Henry Haslam, Robert Hogan, Tony Hsieh, Darrell Icenogle, Brad Jones, Rob Kaiser, Doug Kenrick, Judd King, Rob Kurzban, Brian Lowe, Jonathan Moreno, Lesley Newson, Richard Nisbett, Ara Norenzayan, Steve Pinker, David Pizarro, Robert Posacki, N. Stiram, Don Reed, Pete Richerson,

Robert Sapolsky, Azim Shariff, Mark Shepp, Richard Shweder, Richard Sosis, Phil Tetlock, Richard thaler, Mike Tomasello, Steve Vaisey, Nicholas Wade, Will Wilkinson.

David Sloan Wilson, Dave Winsborough, Keith Winsten şi Paul Zak.

Mulţi alţii au contribuit în diverse moduri: Rolf Degen mi-a găsit zeci de lecturi relevante; Bo Ledbetter a efectuat pentru mine cercetări privind politicile publice; Thomas Tâlhelm mi-a îmbunătăţit stilul în primele capitole; Surojit Sen şi tatăl său, regretatul Sukumar Sen din Orissa, India, mi-au fost gazde generoase şi îndrumători în Bhubaneswar.

Sunt îndeosebi recunoscător echipei de profesionişti care mi-au transformat ideea iniţială în cartea pe care o ţineţi acum în mână. Agentul meu, John Brockman, a făcut atât de multe ca să formeze un public la târgurile de carte ştiinţifică şi mi-a creat numeroase oportunităţi. Editorul meu de la Pantheon, Dan Frank, şi-a pus la bătaie înţelepciunea şi fineţea pentru ca această carte să fie mai închegată şi mai succintă. Jill Verrillo, de la Pantheon, mi-a făcut mai uşoare ultimele luni agitate de pregătire a manuscrisului. Stefan Sagmeister a conceput supra-coperta, care funcţionează atât de bine ca o introducere a cărţii.

În cele din urmă, am fost binecuvântat şi susţinut de familie. Soţia mea, Jayne Riew, a avut grijă de familia noastră tot mai mare în timp ce lucram până târziu în ultimii trei ani. Ea este şi cea care revizuieşte şi îmbunătăţeşte tot ceea ce scriu. Părinţii mei, Harold şi Elaine Haidt, ne-au introdus pe mine şi pe surorile mele, Rebecca şi Samantha, în matricea morală a evreilor americani care susţin munca asiduă, dragostea de învăţătură şi plăcerea dezbaterilor. Tatăl meu s-a stins în martie 2010, la vârsta de optzeci şi trei de ani, după ce a

făcut tot ce i-a stat în putinţă pentru a-şi ajuta copiii să reuşească.

Note

Introducere

1. Un indiciu clar că apelul lui King a devenit o sintagmă cunoscută este acela că a fost modificat. O căutare pe Google a frazei „cant we all get along” („n-am putea să ne înţelegem”) (ceea ce King nu a spus niciodată) apare de trei ori mai des decât căutarea frazei „can we all get along” („am putea să ne înţelegem”).

2. Vezi Pinker, 2011 pentru o explicaţie privind felul în care civilizaţia a dus la scăderea spectaculoasă a violenţei şi cruzimii, chiar dacă luăm în considerare toate războaiele şi genocidele secolului XX. Vezi şi Keeley, 1996, despre larga răspândire a violenţei între grupuri înainte de progresul civilizaţiei.

3. *Oxford English Dictionary*.

4. *Webster's Third New International Dictionary*. Aceasta este definiţia nr. 3 a cuvântului *righteous*; prima definiţie este „a face ceea ce este corect: a acţiona într-un mod cinstit sau corect, a se conforma cu standardele divine sau cu legea morală”.

5. *Webster's Third New International Dictionary*.

6. Evoluţia *este* un proces de creaţie; doar că nu este un proces al creaţiei inteligente. Vezi Tooby şi Cosmides, 1992.

7. În scrierile mele ştiinţifice, am descris *patru* principii ale psihologiei morale, nu trei. Pentru a simplifica şi a facilita reţinerea acestora, am unit primele două în această carte, fiindcă ambele vizează aspecte ale modelului social-intuiţionist (Haidt, 2001). Atunci când sunt separate, cele două principii sunt: *Prioritatea intuitivă, dar nu dictatura* şi *Gândirea morală este pentru fapte sociale*. Vezi discuţii extinse asupra tuturor celor

patru principii în Haidt şi Kesebir, 2010.

8. Vezi T.D. Wilson, 2002, despre „subconştientul adaptiv”.

9. Ca să citez titlul excelentei cărţi recente a lui Rob Kurzban (2010).

10. După cum a spus Nick Clegg, liderul liberal-democraţilor britanici: „Dar noi nu suntem de stânga şi nici de dreapta. Noi avem propria marcă: liberali” (discurs ţinut la Conferinţa de primăvară a liberal-democraţilor, Sheffield, Marea Britanie, 13 martie 2011). Liberalii europeni nu merg atât de departe ca libertarienii americani în ceea ce priveşte promovarea pieţelor libere şi a guvernelor de dimensiuni reduse. Vezi Iyer, Koleva, Graham, Ditto şi Haidt, 2011, pentru o trecere prin literatura de specialitate şi noi cercetări privind libertarienii.

11. Sen-ts'an, *Hsin hsin ming*, în Conze, 1954.

1. *De unde vine moralitatea*?

1. Concluzia mea la absolvire a fost aceea că psihologia şi literatura ar fi fost domenii mult mai potrivite pentru un tânăr aflat într-o căutare existenţială. Însă filosofia s-a îmbunătăţit de atunci – vezi Wolf, 2010.

2. Vezi, de exemplu, Ieremia 31, 33: „Voi pune legea Mea înăuntrul lor, şi pe inimile lor voi scrie”. Vezi şi Darwin, 1998 [1871].

3. *Empirismul* are două sensuri diferite. Aici îl folosesc în sensul pe care îl dau de obicei psihologii, desemnând credinţa, contrastată cu nativismul, că mintea este mai mult sau mai puţin tabula rasa la naştere şi că aproape jumătate din conţinutul său provine din experienţă. Cred că această abordare este greşită. Empirismul este folosit şi de filosofii ştiinţei atunci când se referă la preferinţa pentru metodele empirice – metode de observare, măsurare şi manipulare a lumii pentru a trage

concluzii solide despre aceasta. Ca om de ştiinţă, susţin în totalitate empirismul în acest sens.

4. Locke, 1979 [1690].

5. Piaget, 1932 [1965].

6. Deşi acum ştim că noţiunile legate de fizică sunt, într-o anumită măsură, înnăscute (Baillargeon, 2008), la fel ca o mare parte a cunoaşterii morale (Hamlin, Wynn şi Bloom, 2007). Mai multe despre acestea în capitolul 3.

7. Piaget pare să se fi înşelat în această privinţă. Se constată acum că atunci când se folosesc metode de măsurare mai sensibile, care nu-i obligă pe copii să răspundă verbal, aceştia încep să reacţioneze la încălcările corectitudinii începând cu vârsta de trei ani (Lobue *et al.*, 2011), şi poate chiar de la cincisprezece luni (Schmidt şi Sommerville.

20 ii). Altfel spus, există tot mai multe dovezi în sprijinul teoriilor nativiste, precum Teoria Fundamentelor Morale (vezi capitolul 6).

8. Definiţia pe care eu am dat-o raţionalismului nu este departe de definiţiile filosofice, de exemplu raţionaliştii cred în „puterea gândirii a priori de a înţelege adevăruri esenţiale despre lume" (B. Williams, 1967, p. 69). Însă abordarea mea ocoleşte dezbaterile secolului al XVIII-lea privind ideile înnăscute şi se leagă de ideile secolului XX privind posibilitatea ca judecata, mai ales aceea a unei singure persoane, să fie o metodă sigură (spre deosebire de una periculoasă) de a alege politicile publice şi legile. Vezi Oakeshott, 1997 [1947]. Hayek, i988, spunea că „constructivismul" este un termen mai potrivit pentru acest tip de raţionalism care consideră că ordinea morală sau socială poate fi construită pe baza reflecţiei raţionale. Observ că Kohlberg nu se credea raţionalist; el se considera constructivist. Însă îi voi considera pe Kohlberg, Piaget şi Tunel drept raţionalişti, pentru a

sublinia diferenţa dintre ei şi intuiţionism, despre care voi vorbi în restul acestei cărţi.

9. Kohlberg, i969, i97 i.

10. Kohlberg, i968.

11. Vezi, de exemplu, Killen şi Smetana, 2006.

12. Tunel, 1983, p. 3, definea convenţiile sociale drept „uniformităţi comportamentale care ajută la coordonarea interacţiunilor sociale şi sunt legate de contextele anumitor sisteme sociale”.

13. Tunel, i983, p. 3.

14. Hollos, Leis şi Tunel, i986; Nucci, Tunel şi Encarnacion-Gawrych, i983.

15. Majoritatea cercetărilor experimentale au fost motivate de Kohlberg şi Tunel, însă ar trebui să menţionez şi alţi cercetători de seamă: Carol Gilligan (1982) afirma că Kohlberg neglijase „etica grijii”, care, spunea ea, este mai des întâlnită la femei decât la bărbaţi. De asemenea, Martin Hoffman (1982) a efectuat cercetări importante asupra dezvoltării empatiei, subliniind o emoţie morală atunci când majoritatea cercetărilor se axau pe gândirea morală. În mod tragic, Kohlberg s-a sinucis în ianuarie i987. Suferea de depresie şi de dureri cronice cauzate de o infecţie cu un parazit.

16. A.P. Fiske, 1991.

17. Evans-Pritchard, i976.

18. Voi dezvolta această idee în capitolul îi bazându-mă mai ales pe ideile lui Emile Durkheim.

19. Rosaldo, i980.

20. Mergs, i984.

21. Vezi Leviticul îi.

22. Vezi Deuteronom 22, 9 – 11. Mary Douglas (1966) susţine că nevoia de a menţine categoriile curate este cel mai important principiu al legilor kasher. Eu nu sunt de acord, şi cred că dezgustul joacă un rol mult mai

important; vezi Rozin, Haidt şi McCauley, 2008.

23. Prima menţionare a acestei expresii se regăseşte într-o predică a lui John Wesley în i778, însă apare în mod clar în Levitic.

24. Shweder, Mahapatra şi Miller, i987.

25. Geertz, i984, p. i26.

26. Shweder şi Bourne, i984. Shweder foloseşte cuvântul *egocentric* în loc de *individualist*, însă mă tem că primul are prea multe conota-ţii negative şi este prea strâns legat de egoism.

27. Shweder, Mahapatra şi Miller, i987. Fiecare persoană a răspuns la treisprezece dintre cele treizeci şi nouă de cazuri.

28. Tunel, Killen şi Helwig, i987.

29. Îi mulţumesc lui Dan Wegner, colegul şi mentorul meu de la Universitatea din Virginia, pentru inventarea termenului *consternare morală*.

30. Hume, 1969 [1739 – 1740], p. 462. Hume dorea să spună că raţiunea găseşte metode de a atinge scopurile alese de pasiuni. El nu s-a axat pe justificarea *post hoc* drept funcţie a raţiunii. Însă, aşa cum voi arăta în capitolele care urmează, justificarea propriilor acţiuni şi judecăţi este unul dintre principalele scopuri de care suntem pasionaţi.

31. Haidt, Koller şi Dias, i993.

2. *Câinele intuitiv şi coada sa raţională*

1. Acesta este adevărul de bază din *The Happiness Hypothesis*, descris în capitolul I al cărţii.

2. Medeea, în *Metamorfoze*, Ovidiu, cartea VII (vezi trad. de Ion Florescu, rev. trad., pref. şi note de Petru Creţia, Editura Academiei RPR, Bucureşti, 1959, p. 135 – n.ed.).

3. Platon, 1997. Citatul este din *Timaios* 69 d. (Vezi trad. de Cătălin Partenie, în Platon, *Opere VII*, Editura

Ştiinţifică, Bucureşti, 1993, p. 189 – n.ed.). Observaţi că Timaios pare să vorbească în numele lui Platon. Nu este folosit drept termen de comparaţie, pentru a fi apoi contrazis de Socrate.

4. Solomon, i993.

5. Hume foloseşte cuvântul *sclav*, însă eu voi folosi termenul mai puţin jignitor şi mai corect de *servitor*. Hume dezvolta ideile celorlalţi sentimentalişti englezi şi scoţieni precum Francis Hutcheson şi contele de Shaftesbury. Alţi sentimentalişti cunoscuţi sau anti-raţionalişti sunt Rousseau, Nietzsche şi Freud.

6. Ellis, i996.

7. Jefferson, 1975 [1786], p. 406.

8. *Ibid.*, pp. 408 – 409.

9. Modelul lui Platon din *Timaios*, ca şi cel din *Phaidros*, era acela că sufletul constă în trei părţi: raţiunea (în cap), spiritul (incluzând dorinţa de onoare, în piept) şi apetitul (dragostea de plăceri şi bani, în stomac). Însă în acest capitol îl voi reduce la un model dual, opunând raţiunea (deasupra gâtului) celor două seturi de pasiuni (sub gât).

10. Această afirmaţie celebră a fost născocită de Herbert Spencer, dar a fost folosită şi de Darwin.

11. Darwin, 1998 [1871], partea I, capitolul 5. Mai multe, în capitolul 9.

12. Ideea a fost dezvoltată de Herbert Spencer la sfârşitul secolului al XIX-lea, dar datează din secolul al XVIII-lea, de la Thomas Malthus. Darwin chiar credea că triburile concurau cu alte triburi (vezi capitolul 9), dar nu era un darwinist social, conform opiniei lui Desmond şi Moore, 2009.

13. Şi Hitler era vegetarian, însă nimeni nu spune că promovarea acestui stil de viaţă te face nazist.

14. Pinker, 2002, p. iob.

15. Rawls rămâne unul dintre cei mai citaţi filosofi. Este celebru prin experimentul său (vezi Rawls, i97 i) în care le-a spus oamenilor să-şi imagineze o societate pe care ar concepe-o chiar ei dacă s-ar afla în spatele unui „văl al ignoranţei”, astfel încât să nu ştie ce poziţie vor ocupa apoi în respectiva societate. Raţionaliştilor le place Rawls.

16. Cuvintele exacte ale lui Wilson merită repetate, pentru că au fost profetice: „Filosofii etici intuiesc canoanele deontologice ale moralităţii consultând centrii afectivi ai propriului sistem hipotalamic şi limbic. La fel fac şi teoreticienii dezvoltării [precum Kohlberg], chiar şi atunci când sunt cât se poate de obiectivi. Sensul acelor canoane poate fi descifrat doar prin interpretarea activităţii centrilor emotivi ca adaptări biologice”. E.O. Wilson, 1975, p. 563.

17. E.O. Wilson, 1998.

18. Biologi de seamă, precum Stephen Jay Gould şi Richard Lewontin, au scris diatribe împotriva sociobiologiei, care legau în mod explicit ştiinţa de agenda politică a justiţiei sociale. Vezi, de exemplu, Allen *et al.*, i975.

19. Vezi Pinker, 2002, capitolul 6.

20. Excepţia la această afirmaţie au fost studiile privind empatia efectuate de Martin Hoffman, de exemplu Hoffman, 1982.

21. De Waal, i996. Am citit această carte după ce am terminat studiile postuniversitare, dar fusesem interesat de lucrările lui şi în timpul studiilor.

22. Damasio, i994.

23. Trei lucrări marcante care au adus emoţiile în sfera moralităţii sunt *Passions Within Reason*, a economistului Robert Frank, *Wise Choices, Apt Feelings*, a filosofului Allan Gibbard, şi *Varieties of Moral Personality*,

a filosofului Owen Flanagan. De asemenea, lucrările specialistului în psihologie socială John Bargh au reprezentat un element crucial pentru readucerea în prim-plan a proceselor automate – de exemplu intuiţia şi micile străfulgerări de emoţie care vor fi descrise mai ales în capitolul 3. Vezi Bargh şi Chartrand, 1999.

24. Datez renaşterea în 1992, pentru că atunci a apărut volumul de succes cu titlul incitant *The Adapted Mind*: *Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Cartea a fost editată de Jérôme Barkow, Leda Cosmides şi John Tooby. Alte figuri marcante din domeniu îi includeau pe David Buss, Doug Kenrick şi Steven Pinker. Moralitatea (mai ales cooperarea şi înşelăciunea) a fost un domeniu important de cercetare în psihologia evoluţionistă de la bun început.

25. Numesc acest model „jeffersonian”, pentru că permite „minţii” şi „inimii” să ajungă la judecăţi morale independente şi contradictorii, aşa cum s-a întâmplat şi în această scrisoare către Cosway. Însă observ că Jefferson credea că mintea nu poate face judecăţi morale şi că ar trebui să se limiteze la chestiuni care pot fi hotărâte prin calcule. Şi Jefferson era sentimentalist în ceea ce priveşte moralitatea.

26. Am făcut aceste studii cu Stephen Stose şi Fredrik Bjorklund. Nu am transformat niciodată aceste date într-o lucrare, pentru că pe atunci credeam că aceste descoperiri neînsemnate nu vor putea fi publicate.

27. Ideea acestui test a venit de la Dan Wegner, care a preluat-o dintr-un episod din *Familia Simpson*, în care Bart îşi vinde sufletul prietenului său Milhouse.

28. De fapt nu am lăsat pe nimeni să bea sucul; Scott i-a oprit înainte ca buzele lor să atingă paharul.

29. Transcrierea este textuală şi needitată, în afară de câteva remarci ale subiecţilor care au fost excluse. Este

prima jumătate a transcrierii pentru acest subiect în această povestire. Am folosit o cameră ascunsă ca să înregistrez toate interviurile şi am obţinut permisiunea tuturor subiecţilor de a analiza înregistrările, cu excepţia unui singur participant.

30. De exemplu, în interviurile privind tabuurile inofensive, oamenii aveau de două ori mai mult tendinţa să spună „Nu ştiu”, în comparaţie cu interviul lui Heinz. De asemenea, aveau de două ori mai mult tendinţa de a afirma ceva fără argumente („Asta e pur şi simplu greşit!” sau „Asta pur şi simplu nu se face!”); de zece ori mai mult au spus că nu pot să se justifice (ca în ultima rundă a interviului de mai sus); şi cu 70% mai mult aveau tendinţa de a se convinge de o idee pe care noi am numit-o „fundătură” – un argument pe care subiectul începe să-l susţină, dar la care renunţă apoi, dându-şi seama că nu merge. Aşa s-a întâmplat când persoana de mai sus a început să spună că fratele şi sora erau prea tineri ca să întreţină relaţii sexuale cu cineva. Unele dintre aceste argumente „fundătură” erau însoţite de expresii de îndoială, subiecţii încruntându-se şi privind furioşi în timp ce vorbeau, ca atunci când asculţi pe *altcineva* făcând afirmaţii ridicole. Nu am publicat niciodată acest studiu, însă puteţi găsi un raport detaliat pe pagina mea, www.jonathanhaidt.com, la Publications, apoi Working Papers, şi apoi vedeţi Haidt şi Murphy.

31. Wason, i969.

32. Johnson-Laird şi Wason, 1977, p. 155.

33. Margolis, i987, p. 2 i. Vezi Gazzaniga, i985, pentru un argument similar.

34. Margolis, 1987, p. 76. Unele forme de gândire pot fi atinse de vieţuitoare care nu dispun de limbaj, însă ele nu pot raţiona „de ce”, pentru că acel tip de gândire este conceput în mod special pentru a ne pregăti să-i

convingem pe alţii.

35. Într-unul dintre ultimele sale studii majore, Kohlberg afirma că un punct de plecare pentru această abordare a fost ipoteza că „gândirea morală este procesul utilizării limbajului moral obişnuit” (Kohlberg, Levine şi Hewer, i983, p. 69). El nu era interesat de deducţiile inconştiente sau nonverbale (de exemplu, de intuiţie).

36. Mai mulţi filosofi au dezvoltat ideea că gândirea morală ar trebui să fie înţeleasă ca având funcţii sociale şi justificatoare. Vezi Gibbard, 1990, şi Stevenson, i960; în psihologie, vezi Mercier şi Sperber, 2011.

37. Vezi Neisser, 1967. Greene (2008) are grijă să definească cogniţia într-un mod mai restrâns, care poate fi comparat cu emoţia, dar el este acea rară excepţie.

38. Ekman, 1992; Ellsworth şi Smith, 1985; Scherer, 1984.

39. Lazarus, i99 i.

40. Emoţiile nu sunt în întregime subcategorii ale intuiţiei: se spune că ele includ de obicei toate schimbările corporale care ne pregătesc pentru comportamentul adaptiv, inclusiv schimbările hormonale din restul corpului. Reacţiile hormonale nu sunt intuiţii. Însă elementele cognitive ale emoţiilor – precum aprecierea evenimentelor şi schimbările de atenţie şi vigilenţă – sunt subtipuri ale intuiţiei. Acestea se produc automat şi cu o conştientizare a rezultatelor, dar nu şi a proceselor.

41. Daniel Kahneman a numit aceste două tipuri de cogniţie „sistemul i „(elefantul) şi „sistemul 2” (călăreţul). Vezi Kahneman, 20 ii pentru o lectură uşoară privind gândirea şi procesul decizional din perspectiva acestui dublu sistem.

42. Michael Gazzaniga, specialist în neuroştiinţe, numeşte aceasta „modulul de interpretare”.

43. Acesta este biasul de confirmare; vezi un rezumat

al studiilor pe această temă în capitolul 4.

44. Una dintre cele mai întâlnite critici venite din partea filosofilor în ceea ce priveşte modelul social-intuiţionist este că legăturile 5 şi 6, pe care le-am înfăţişat ca linii punctate, sunt de fapt mai frecvente în viaţa de zi cu zi decât cred eu. Vezi, de exemplu, Greene, în cele ce vor urma. Aceste critici nu au nicio dovadă, însă, ca să fiu cinstit, nici eu nu am dovezi despre frecvenţa reală cu care oamenii ajung zilnic la concluzii contraintuitive (legătura 5) sau se răzgândesc în timp ce meditează singuri la anumite chestiuni morale (legătura 6).

Bineînţeles, oamenii se răzgândesc asupra chestiunilor morale, dar cred că, în majoritatea cazurilor, motivul schimbării este o nouă experienţă intuitivă convingătoare (legătura i), precum vederea eco-grafiei unui făt sau o afirmaţie convingătoare făcută de altcineva (legătura 3). Bănuiesc, de asemenea, că filosofii reuşesc să-şi depăşească intuiţiile iniţiale cu mai multă uşurinţă decât oamenii obişnuiţi, după cum arată cercetările lui Kuhn (i99 i).

45. Zimbardo, 2007.

46. Latane şi Darley, i970.

47. Haidt, 200 i.

48. Vezi mai ales Hauser, 2006; Huebner, Dwyer şi Hauser, 2009; Saltzstein şi Kasachkoff, 2004.

49. Hume i960 [i777], partea I, paragraful de deschidere.

50. Carnegie, i98 i [i936], p. 37.

3. *Elefanţii conduc*

1. Articolul pe care îl scriam este Haidt, 2007. În respectivul articol, ca şi în toate scrierile mele ştiinţifice, descriu cele *patru* principii ale psihologiei morale, primele două fiind *Prioritatea intuitivă, dar nu dictatura*, şi *Gândirea morală este pentru fapte sociale*. În această carte

combin cele două principii într-unul singur – *Intuiţiile sunt primele, urmate de gândirea strategică* – pentru că mi se pare că sunt mai uşor de reţinut şi de aplicat.

2. Este un rezumat în şase cuvinte a ceea ce se întâmplă în primele câteva secunde de judecată, conform modelului social-intuiţionist. Nu surprinde şi influenţa reciprocă ce se produce în timp, pe măsură ce interlocutorii îşi dau unul altuia motive şi uneori îşi schimbă reciproc părerile.

3. Wheatley şi Haidt, 2005.

4. Am folosit doar subiecţi care puteau fi hipnotizaţi uşor, selectaţi la cursul Bazele psihologiei din ziua în care am vorbit despre hipnoză. A existat o perioadă, în anii ’80, când savanţii credeau că hipnoza nu este un fenomen real şi că subiecţii pur şi simplu acceptau să joace un rol. Însă o serie de studii au demonstrat prezenţa unor efecte care nu puteau fi falsificate; de exemplu, dacă le sugerezi subiecţilor în timpul hipnozei că pot vedea doar în alb şi negru şi îi pui apoi într-un scanner FMRI, descoperi o activitate foarte redusă a circuitelor de vedere în culori ale creierului atunci când subiecţilor li se arată imagini colorate (Kosslyn *et al.*, 2000).

5. *Dhammapada*, versetul 252 (Mascaro, 1973). Vezi capitolul 4 din *The Happiness Hypothesis*, pentru mai multe detalii privind psihologia acestui mare adevăr.

6. Această propoziţie este o aproximare rezonabilă a afirmaţiei centrale a behaviorismului; vezi Pavlov, 1927, despre cele două reflexe de orientare de bază. Cu mici schimbări, se aplică şi în cazul lui Freud – diversele părţi ale subconştientului scanează în mod constant mediul şi declanşează reacţii automate rapide, care se contrazic uneori. Vezi şi Osgood, i962, în ceea ce priveşte cele trei dimensiuni fundamentale ale clasificării, dintre care prima este valenţa bine *vs*. rău.

7. Wundt, 1907 [1896].

8. Vezi LeDoux, i996, despre cum poate amigdala să declanşeze o reacţie emoţională la ceva anume înainte ca cortexul cerebral să aibă şansa să proceseze acţiunea.

9. Efectul nu depindea de capacitatea subiecţilor de a-şi aminti dacă văzuseră un anumit stimul. Într-unul dintre studii, Zajonc a derulat rapid imagini pe un ecran, timp de o miime de secundă, prea rapid ca cineva să le identifice în mod conştient, însă, la testările ulterioare, oamenii au preferat imaginile pe care le „văzuseră" de cinci ori în locul celor la care fuseseră expuşi o singură dată sau deloc (Zajonc, i968).

10. Zajonc, i980. M-am bazat mult pe acesta când am formulat metafora elefantului şi a călăreţului.

11. *Ibid.*, p. 171.

12. Fazio *et al.*, i986; Greenwald, McGhee şi Schwartz, i998.

13. Morris *et al.*, 2003.

14. Greenwald, Nosek şi Banaji, 2003.

15. Morris *et al.*, 2003. Diferenţa a fost găsită în componenta N400, care este mai mare când creierul se confruntă cu absurdităţi, de exemplu când Morris a împerecheat cuvinte cu sensuri emoţionale diferite. Într-un studiu mai recent al olandezilor (Van Berkum *et* al., 2009) partizanii au fost rugaţi să citească afirmaţii care susţineau sau se opuneau unor idei precum eutanasierea. Au descoperit acelaşi efect N400, şi un efect LPP (potenţial pozitiv întârziat) mai ridicat şi mai lent, legat de reacţiile emoţionale în general, indicând faptul că partizanii începeau să simtă lucruri diferite în prima jumătate de secundă de la citirea cuvintelor-cheie.

16. Dion, Berscheid şi Walster, i972.

17. Pentru un experiment cu juraţi falşi, vezi Efran, i974; pentru un studiu de teren care demonstrează că

acuzaţii mai atractivi scapă cu pedepse mai uşoare, vezi Stewart, i980. Pentru o metaanaliză, vezi Mazzella şi Feingold, 1994. A fi atractiv este un avantaj pentru acuzaţii de diverse infracţiuni, însă nu şi pentru cei a căror frumuseţe i-a ajutat să comită respectivele infracţiuni, precum escrocheria (Sigall şi Ostrove, i975).

18. Todorov *et al.*, 2005. El respinge cele câteva cazuri în care participanţii au reuşit să-i identifice pe ambii candidaţi.

19. Studiul original nu a identificat vreo scădere a corectitudinii la o expunere de o secundă. Expunerea la o zecime de secundă provine dintr-un studiu ulterior, Ballew şi Todorov, 2007. Acesta abordează şi posibilitatea ca deţinerea funcţiei să fie o a treia variabilă care îi face pe politicieni să dea impresia de competenţă şi, întâmplător, să câştige. Însă nu este aşa. Previziunile pe baza aparenţei de competenţă au fost la fel şi în cazul raselor în care nu exista niciun deţinător al funcţiei sau în care deţinătorul a pierdut ori a câştigat.

20. Pentru alte păreri privind rolul intuiţiei şi al „euristicii morale” automate, vezi Gigerenzer, 2007 şi Sunstein, 2005.

21. Vezi discuţii în Damasio, 2003; Greene, 2009 a. În ceea ce priveşte corectitudinea şi insula, vezi Hsu, Anen şi Quartz, 2008; Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003.

22. Schnall *et al.*, 2008, Studiul i. Toate cele patru păreri au mers în direcţia prevăzută, deşi nu toate comparaţiile au fost semnificative din punct de vedere statistic. Când s-au combinat toate cele patru povestiri – acesta fiind modul obişnuit în care se analizează astfel de date –, efectul spray-ului urât mirositor a fost deosebit de semnificativ, pe.001. A existat şi o a treia condiţie a experimentului, în care spray-ul s-a aplicat o singură dată, însă aceasta nu a fost diferită de cazul în care s-a aplicat

de două ori.

23. Eskine, Kacinic şi Prinz, 2011. Vezi, de asemenea, Liljenquist, Zhong şi Galinsky, 20 i0, privind modul în care mirosurile plăcute încurajează comportamentul adecvat.

24. Clore, Schwarz şi Conway, 1994. Când oamenii realizează că sentimentul neplăcut este pricinuit de factori externi, efectul de obicei se diminuează sau dispare. Reacţiile noastre afective sunt de obicei buni indicatori în cazul în care ne place sau ne displace un anumit lucru, însă atunci când psihologii „păcălesc” subiecţii declanşând emoţii externe, euristica „afectului ca informaţie” greşeşte.

25. Zhong, Strejcek şi Sivanathan, 2010.

26. Zhong şi Liljenquist, 2006.

27. Helzer şi Pizarro, 20 ii. Primul studiu din această lucrare, în care s-a folosit gelul antibacterian, a cerut subiecţilor doar o autodescriere; s-a constatat că subiecţii se considerau mai conservatori atunci când se aflau în apropierea dozatorului de gel. În al doilea studiu, autorii au duplicat efectul şi au demonstrat că lucrurile care amintesc de curăţenie şi spălare îi fac pe oameni mai critici, în special în ceea ce priveşte chestiunile legate de puritatea sexuală.

28. Hare, i993.

29. *Ibid.*, p. 54.

30. *Ibid.*, p. 9 i.

31. Beaver *et al.*, 20 ii; Blonigen *et al.*, 2005; Viding *et al.*, 2005.

32. Studiile care efectuează scanarea creierului confirmă faptul că numeroase zone cerebrale, inclusiv amigdala şi cortexul prefrontal ventro-medial, sunt mult mai puţin reactive în cazul psihopaţilor decât la oamenii normali; vezi Blair, 2007; Kiehl, 2006. Dacă îi conectezi la un dispozitiv de conductanţă cutanată, ca în cazul testării

cu detectorul de minciuni, psihopaţii prezintă reacţii normale la fotografia unui rechin cu fălcile deschise. Însă, dacă le arăţi o fotografie cu un corp mutilat sau copii în suferinţă, acul dispozitivului nu se mişcă (Blair, i999). Pentru cele mai detaliate portrete clinice ale psihopaţilor şi indiferenţa lor faţă de alţii, inclusiv faţă de propriii părinţi, vezi Cleckley, i955.

33. James, 1950 [1890], I, p. 488.

34. Baillargeon, i987.

35. Primul studiu care demonstrează că bebeluşii au capacitatea înnăscută de a înţelege lumea socială, inclusiv de a ghici intenţii şi de a reacţiona la vătămare, a fost efectuat de David şi Ann Premack; vezi Premack şi Premack, i994, pentru un rezumat al originilor cogniţiei morale.

36. Hamlin, Wynn şi Bloom, 2007. Această diferenţă de privire preferenţială a fost identificată doar în cazul copiilor de zece luni, nu şi în cazul celor în vârstă de şase luni. Însă diferenţa de reacţie a fost identificată în cazul ambelor categorii de vârstă. Păpuşile nu aveau un aspect obişnuit, ci aveau diverse culori şi erau în forma unor bucăţi de lemn. Puteţi vedea demonstraţiile cu păpuşi în linkurile de pe www.yale.edu/infantlab/In the Media.html. Această tehnică de măsurare a capacităţilor bebeluşilor a fost pentru prima oară dezvoltată de Kuhimeier, Wynn şi Bloom, 2003.

37. Hamlin, Wynn, şi Bloom, 2007, p. 559.

38. Pentru primele aprecieri privind această idee, vezi Hoffman, 1982; Kagan, i984.

39. Dilema vagonetului a fost discutată pentru prima oară de filosofii Philippa Foot şi Judith Jarvis Thompson.

40. Unii filosofi observă diferenţa că în povestirea cu aruncarea victimei pe şine folosim victima ca pe un mijloc de a atinge un scop, în timp ce în povestirea cu schimbarea

macazului, victima nu mai este un mijloc, moartea sa fiind un efect secundar nefericit. Greene şi alţii au testat aşadar şi variante alternative, precum cazul în care maneta salvează vieţi doar pentru că deviază vagonetul pe o şină secundară unde se află o singură persoană. În acest caz, victima este din nou folosită ca un mijloc de atingere a unui scop. Dacă s-ar da la o parte, vagonetul ar intra pe şina secundară, ar reveni apoi pe cea principală şi apoi ar omorî cinci oameni. În aceste cazuri, subiecţii dau răspunsuri care se situează undeva între cea cu maneta şi cea cu aruncarea victimei pe şine.

41. Greene *et al.*, 2001. Acest studiu arată că subiecţii care au făcut alegerea utilitaristă au avut nevoie de mai mult timp. Ca şi cum judecata încerca să învingă emoţia, deşi această observaţie s-a dovedit mai târziu a fi diferită în funcţie de fiecare povestire selectată, nu un principiu general (McGuire *et al.*, 2009). Dar vezi Greene, 2009 b pentru o reacţie la acest lucru.

42. Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et al.*, 2003.

43. Pentru diferite păreri, vezi Greene, 2009 a şi Greene care va apărea în curând. Zonele cerebrale cele mai frecvent raportate includ cortexul prefrontal şi amigdala. Pentru o excepţie, vezi Knoch, Pas-cual-Leone, Meyer, Treyer şi Fehr, 2006.

44. Greene, 2008; citatul este la pagina 63. L-am întrebat pe Greene dacă ştia de citatul din Wilson de la pagina 563 din *Sociobiology*, şi a spus că nu.

45. Vezi analiza mea privind aceste studii în Haidt şi Kesebir, 2010.

46. Vezi Sinnott-Armstrong, 2008 pentru un set de trei volume de lucrări scrise de această comunitate interdisciplinară.

47. Paxton, Ungar şi Greene [2012].

48. Trebuie să precizez că oamenii diferă în ceea ce

priveşte capacitatea de a simţi intuiţii puternice, abilitatea de a construi raţionamente şi deschiderea lor la raţionamentele altora. Vezi Bartels, 2008, pentru o discuţie privind aceste diferenţe individuale.

4. *Votaţi-mă pe mine* (*Iată de ce*)

1. Platon, *Republica*, cărţile I – V (vezi trad. rom. de Andrei Cornea, Editura Teora, Bucureşti, 1998, pp. 192 – 193 [360 c] – *n.tr.*).

2. Adeimantus, fratele lui Glaucon, este cel care pune problema în acest fel, în 360 e – 36 id, însă el dezvoltă doar argumentul lui Glaucon. Glaucon şi Adeimantus vor ca Socrate să reuşească şi să le respingă argumentele. Cu toate acestea, îl voi folosi pe Glaucon în tot restul acestei cărţi drept susţinător al părerii că reputaţia contează mai mult decât realitatea.

3. Platon, *Republica*, 443 – 445.

4. *Ibid.*, 473 ff.

5. Cel puţin Platon îşi expunea detaliat părerile privind natura umană. Mulţi alţi filosofi morali, precum Kant şi Rawls, pur şi simplu fac afirmaţii despre modul în care funcţionează mintea, ce vor oamenii sau ce pare a fi „rezonabil”. Aceste afirmaţii par să fie bazate doar pe introspecţia asupra propriilor personalităţi sau sisteme de valoare – destul de neobişnuite. De exemplu, atunci când au fost testate unele dintre afirmaţiile lui Rawls (1971) – de pildă aceea că majoritatea oamenilor ar prefera să îmbunătăţească condiţia grupurilor celor mai dezavantajate decât pe cea a grupurilor ce trăiesc în condiţii medii, dacă ar fi să construiască o societate din spatele unui „văl al ignoranţei”, astfel încât să nu ştie ce poziţie ar ocupa în societate –, s-a ajuns la concluzia că sunt false (Frohlich, Oppenheimer şi Eavey, i987).

6. Cuvintele sale exacte au fost: „Gândirea mea este în primul rând, în ultimul rând şi întotdeauna pentru

propriile mele fapte” (James 1950 [1890], p. 333). Susan Fiske (1993) a aplicat funcţionalismul lui James la cogniţia socială, abreviind spusele sale la „gândirea este pentru fapte”. Pentru mai multe despre funcţionalism în ştiinţele sociale, vezi Merton, i968.

7. Un raţionalist poate crede în continuare că raţiunea e uşor de corupt sau că majoritatea oamenilor nu gândesc aşa cum trebuie. Însă „ar trebui” implică „a putea”, iar raţionaliştii sunt hotărâţi să creadă că raţiunea *poate* funcţiona astfel, probabil deoarece (ca în cazul lui Platon) capacitatea perfectă de a raţiona este adevărata natură a sufletului.

8. Lerner şi Tetlock, 2003, p. 434.

9. Gopnik, Meltzoff şi Kuhl, 2000.

10. Aş putea folosi probabil termenul de *machiavelic* în loc de *glauconian* în restul acestei cărţi. Însă primul este prea întunecat, amintind de conducători care-i păcălesc pe oameni pentru a-i domina. Cred că viaţa morală înseamnă de fapt cooperare şi aliere, nu putere şi dominare. Necinstea şi ipocrizia judecăţii noastre morale se datorează dorinţei noastre de a-i face pe ceilalţi să ne placă şi să coopereze cu noi, astfel că prefer termenul de *glauconian*.

11. Vezi interpretări în Lerner şi Tetlock, 2003. Tetlock, 2002, prezintă trei metafore: politicienii intuitivi, procurorii intuitivi şi teologii intuitivi. Mă voi concentra aici asupra politicienilor intuitivi şi voi prezenta mai jos procurorul intuitiv ca fiind legat de nevoile politicianului intuitiv. Voi acoperi subiectul teologului intuitiv atunci când voi discuta despre religie şi nevoia de a-i lega pe oameni prin credinţe împărtăşite privind caracterul sacru, în capitolul îi.

12. Pentru critici, vezi Ariely, 2008; Baron, 2007.

13. Lerner şi Tetlock, 2003, p. 438.

14. *Ibid.*, p. 433; sublinierea noastră.

15. Leary, 2004.

16. Leary, 2005, p. 85. Există, cu siguranţă, diferenţe între oameni în ceea ce priveşte cât sunt de obsedaţi de părerea altora. Însă cercetările lui Leary indică faptul că nu ştim să ne evaluăm în mod obiectiv propriul grad de obsesie.

17. Millon *et al.*, i998. Psihopaţilor le pasă adesea de părerea altora, însă aceasta doar ca parte a planului lor de a-i manipula sau de a-i exploata pe ceilalţi. Ei nu manifestă emoţii precum ruşinea sau vinovăţia care le-ar provoca durere dacă alţii le-ar descoperi minciunile şi ar ajunge să-i urască. Ei nu dispun de un sociometru subconştient automat.

18. Wason, i960.

19. Shaw, 1996. Biasul de confirmare se regăseşte adesea în psihologia socială, clinică şi cognitivă. Apare devreme în copilărie şi se menţine de-a lungul întregii vieţi. Vezi interpretări în Kunda, i990; Mercier & Sperber, 2010; Nickerson, 1998; Pyszczyński şi Greenberg, 1987.

20. Kuhn, i989, p. 68 i.

21. Perkins, Farady şi Bushey, i99 i.

22. *Ibid.*, p. 95. Au găsit, într-adevăr, o îmbunătăţire generală între primul şi ultimul an de liceu, însă aceasta se poate să fi fost doar maturizarea, nu efectul educaţiei. La colegiu nu s-a mai identificat.

23. Publicaţia *Daily Telegraph* a obţinut o copie a raportului complet de cheltuieli care fusese pregătit de Camera Comunelor ca urmare a unei cereri din partea Freedom of Information [Libertatea Informaţiei] pe care refuzaseră să o onoreze timp de mulţi ani.

24. Bersoff, 1999. Vezi şi cercetările lui Dan Batson privind „ipocrizia morală”, de exemplu Batson *et al.*, 1999.

25. Perugini şi Leone, 2009.

26. Ariely, 2008, p. 20 i; sublinierea noastră.

27. Acesta este termenul pe care l-am folosit în *The Happiness Hypothesis*.

28. Gilovich, i99 i, p. 84.

29. Ditto, Pizarro şi Tannenbaum, 2009; Kunda, 1990.

30. Frey şi Stahiberg, i986.

31. Kunda, i987.

32. Ditto şi Lopez, 1992. Vezi şi Ditto *et al.*, 2003, care descoperă că, atunci când vrem să credem ceva, nu ne obosim să mai căutăm nici măcar o dovadă. Pur şi simplu acceptăm lucrurile fără să gândim prea mult.

33. Balcetis şi Durming, 2006.

34. Vezi Brockman, 2009.

35. Vezi interpretări în Kinder, i998. Excepţia acestei reguli este că atunci când beneficiile materiale ale unei politici sunt „substanţiale, iminente şi bine prezentate”, cei care probabil le vor susţine sunt cei care vor beneficia de pe urma acestora, şi nu cei care vor suferi. Vezi şi D.T. Miller, 1999, privind „regula interesului personal”.

36. Kinder, i998, p. 808.

37. Termenul provine din Smith, Bruner şi White, citaţi de Kinder, i998.

38. Vezi studiul clasic al lui Hastorf şi Cantril (1954), în care studenţii de la Dartmouth şi Princeton ajung la concluzii foarte diferite cu privire la ce s-a întâmplat pe terenul de fotbal, după ce se uită la acelaşi film care arată mai multe penalizări disputate.

39. Lord, Ross şi Lepper, i979; Munro *et al.*, 2002; Taber şi Lodge, 2006. Efectele de polarizare nu se găsesc în toate studiile, însă, după cum susţin Taber şi Lodge, studiile care nu au identificat efectul au utilizat în general stimuli mai reci şi mai puţin emoţionali care nu au declanşat în totalitate motivaţiile partizanilor.

40. Westen *et al.*, 2006.

41. Zonele cerebrale activate includ insula, cortexul prefrontal medial, cortexul cingulat anterior, cortexul prefrontal ventromedial şi cortexul cingulat posterior. Zonele asociate cu emoţiile negative au fost mai ales insula stângă, cortexul frontal orbital lateral şi cortexul prefrontal ventromedial. Amigdala, strâns asociată cu teama şi ameninţările, a arătat o activitate crescută în primele teste, însă a devenit „obişnuită” în următoarele. Observaţi că toate aceste descoperiri provin din deducerea reacţiilor la ipocrizie a ţintei neutre (de exemplu, Tom Hanks) din reacţiile la ipocrizia propriului candidat.

42. Greene (2008) se referă la această zonă ca fiind zona „Mill” a creierului, pentru că tinde să devină mai activă când subiecţii fac alegerea mai raţională şi mai utilitaristă, şi nu cea mai deontologică, bazată pe emoţii.

43. Cortexul prefrontal dorso-lateral nu a prezentat o creştere a activităţii decât *după* ce s-a oferit informaţia ce exonera candidaţii şi după ce partizanul era eliberat din cătuşe. Gândirea confirmativă parcă nici nu putea începe până când subiecţii nu aveau o explicaţie clară şi acceptabilă din punct de vedere emoţional pe care s-o confirme.

44. Olds şi Milner, 1954.

45. *Webster's Third New International Dictionary*. Definiţiile asociate includ „convingerea falsă sau eroarea constantă de percepţie provocată de o convingere falsă sau de un dezechilibru mintal”.

46. Dawkins, 2006 (trad. rom. 2007); Dennett, 2006; Harris, 2006. Voi discuta în detaliu argumentele acestora în capitolul îi.

47. Platon dă acest sfat de educare a copiilor în cartea a 3-a a *Republicii*; Dawkins îl dă în capitolul 9 din *The God Delusion* (*Himerei credinţei în Dumnezeu*).

48. Schwitzgebel şi Rust, 2009, 2011; Schwitzgebel

et al., 2011.

49. Schwitzgebel, 2009.

50. Mercier şi Sperber, 20 ii, p. 57.

51. Vezi Lilienfeld, Ammirati şi Landfield, 2009 pentru un raport privind cât de greu a fost să se descopere metode de „eliberare de bias" a gândirii umane. Cele câteva metode de succes din studiile privind „gândirea critică" nu reuşesc aproape niciodată să asigure (sau măcar să încerce) transferul de competenţe după finalizarea cursurilor teoretice.

52. Wilson, 2002; Wilson şi Schooler, i99 i.

53. Baron, i998.

54. Heath şi Heath, 20 i0.

55. Vezi www.Ethicalăvstems.org, privind încercarea mea de a sintetiza cercetările legate de aceste „schimbări de direcţii", dintre care multe sunt destul de simplu de făcut. Un bun exemplu este cel al lui Dan Ariely, care a descoperit că dacă le spui oamenilor să semneze un raport de cheltuieli la început, promiţându-le că vei fi cinstit, şi nu la sfârşit, spunând că acesta este corect, vei obţine o scădere majoră a supraîncărcării facturilor. Vezi Ariely, 2008.

5. *Dincolo de moralitatea WEIRD*

1. Mill, 2003 [1859], p. 80 (vezi John Stuart Mill, Despre *libertate*, trad. de Adrian-Paul Iliescu, Humanitas, Bucureşti, 2014, p. 57 – *n*. *ed*).

2. Henrich, Heine şi Norenzayan, 20 i0.

3. Markus şi Kitayama, 1991.

4. Pentru o analiză a acestui tip de diferenţe culturale, vezi Kitayama *et al.*, 2009.

5. Nisbett *et al.*, 200 i.

6. În *Analecte* 15: 24, Confucius este întrebat dacă există un singur cuvânt care ar putea îndruma viaţa cuiva. El răspunde: „Reciprocitatea, adică să nu faci altuia ceea

ce ţie însuţi să ţi se facă nu ţi-ar plăcea” (Lays, 1997 [vezi trad. din limba chineză veche de Florentina Vişan, Humanitas, Bucureşti, 1995, p. 248 – n.ed.]). Însă nu există o modalitate de a rezuma învăţăturile morale din *Analecte* la o regulă de aur. Aşa cum le-am citit eu, acestea se bazează pe toate cele şase fundamente morale pe care le voi prezenta în capitolele 7 şi 8.

7. Vezi, de exemplu, cărţile lui Sam Harris, ca *The end of Faith* şi *The Moral Landscape*.

8. Nu este în întregime un concept nou. După cum explică Shweder, 1990 a, acesta a apărut de mai multe ori în psihologie. Însă, dacă cineva s-ar intitula astăzi specialist în psihologia culturală, atunci s-ar orienta probabil spre domeniul care s-a redefinit la zece ani după apariţia studiilor lui Shweder şi Levine, i984.

9. Shweder, i990 a.

10. Prima menţiune publică a celor trei etici îi aparţine lui Shweder, 1990 b. Afirmaţia majoră a teoriei se regăseşte în Shweder *et al.*, i997.

11. Peter Singer este cel mai proeminent filosof utilitarist al vremurilor noastre. Vezi P. Singer, i979.

12. Nu trebuie să existe un suflet în orice, în sensul creştin. După cum a arătat Paul Bloom (2004), suntem „dualişti prin naştere”. În ciuda diverselor variaţii religioase, majoritatea oamenilor (inclusiv mulţi atei) cred că mintea, spiritul sau sufletul sunt cumva separabile de trup, sălăşluind în acesta.

13. Aceasta a fost, de exemplu, concluzia trasă de Sayyid Quth, un egiptean care a petrecut doi ani studiind în America în anii ’40. A fost dezgustat, iar acest dezgust moral i-a influenţat viitoarele scrieri ca filosof şi teoretician islamist, care au devenit una dintre cele mai mari inspiraţii pentru Osama bin Laden şi al-Qaida.

14. Aceste analize de text sunt raportate în Haidt *et*

al., 1993. Vezi şi lucrările lui Lene Arnett Jensen (i997, i998), care au ajuns la rezultate similare aplicând cele trei tipuri de etică ale lui Shweder pentru a identifica diferenţele dintre participanţii progresişti şi cei ortodocşi din India şi din Statele Unite.

15. Le voi rămâne mereu recunoscător regretatului Sukumar Sen şi fiului său, Surojit Sen, din Cuttack şi Bhubaneswar, pentru generozitatea şi bunăvoinţa lor.

16. În Coran, vezi 2: 222, 4: 43, 24: 30. În Biblia ebraică, vezi Leviticul, în special. În creştinism, vezi Thomas, 1983, capitolul 1. De asemenea, vezi pasajele din Noul Testament despre purificarea lui Iisus şi a adepţilor săi, de exemplu Ioan 3, 25, 11, 55; Faptele Apostolilor i5, 9, 20, 26, 2 i, 26, 24, i8.

17. Am vrut, de asemenea, să explicăm de ce semnificaţiile cuvântului „dezgust" din atât de multe limbi se aplică nu doar lucrurilor dezgustătoare din punct de vedere fizic, precum excrementele, ci şi anumitor încălcări morale – dar nu tuturor încălcărilor, şi nu întotdeauna aceloraşi în toate culturile (Haidt *et al.*, i997).

18. Oamenii asociază intuitiv „sus" cu binele şi „jos" cu răul, chiar şi atunci când acestea sunt doar poziţii relative pe monitorul unui calculator (Meier şi Robinson, 2004). Pentru interpretări ale cercetărilor privind această dimensiune psihologică, vezi Brandt şi Reyna, 20 ii; Rozin, Haidt şi McCauley, 2008; şi capitolul 9 din *The Happiness Hypothesis*.

19. Cercetările mele privind elevaţia morală şi dezgustul sunt descrise în detaliu în capitolul 9 din *The Happiness Hypothesis*. Vezi şi www.Elevation Research.org.

20. S-a demonstrat adesea că încălcările morale activează insula frontală, o zonă cerebrală importantă pentru simţul dezgustului (Rilling *et al.*, 2008; Sanfey *et*

al., 2003), deşi încălcările morale folosite până acum au implicat mai ales înşelăciunea, nu ceea ce Rozin, McCauley şi cu mine am numi dezgust moral. Vezi Rozin, Haidt, şi Fincher, 2009.

21. *Piss Christ*, a lui Andres Serrano, reprezintă un caz deosebit de dificil, pentru că imaginea care reiese este uimitoare din punct de vedere vizual. Lumina puternică ce străbate urina galbenă dă fotografiei o strălucire cvasidivină. Vezi şi pictura lui Chris Ofili, *Sfânta Fecioară Maria*, şi controversa legată de expunerea sa în New York în 1999. Pictura o înfăţişa pe Fecioara Maria ca o femeie de culoare înconjurată de vulve decupate din reviste pornografice şi mânjite cu excremente reale de elefant.

22. După ce am scris acest exemplu ipotetic, Bruce Buchanan mi-a atras atenţia asupra faptului că ceva foarte asemănător s-a întâmplat în Chicago în 1988. Vezi articolul de pe Wikipedia despre *Mirth* & *Girth*, o pictură care îl satiriza pe Harold Washington, respectatul şi recent decedatul primar de culoare al oraşului Chicago.

23. Martha Nussbaum (2004) a demonstrat clar acest lucru, într-o discuţie extinsă cu Leon Kass, începând cu Kass, i997.

24. Papii Benedict XVI şi Ioan Paul II au fost deosebit de elocvenţi în aceste privinţe. Vezi şi Bellah *et al.*, i985.

25. De exemplu, vălul hindus al maiaşilor; lumea platoniciană a Formelor şi evadarea din peştera lui Platon.

26. Conform datelor oferite de Biroul Naţional Electoral American. Evreii sunt pe locul doi după americanii de culoare în ceea ce priveşte susţinerea acordată Partidului Democrat. Între 1992 şi 2008, 82% dintre evrei se identificau cu – sau preferau – Partidul Democrat.

27. După cum voi arăta în capitolul 8, abia recent mi-am dat seama că celor din Partidul Conservator le pasă de

corectitudine cel puţin la fel de mult ca şi liberalilor, doar că lor le pasă mai mult de proporţionalitate decât de egalitate.

28. Nu susţin că toate viziunile şi ideologiile morale sunt la fel de bune, sau la fel de eficiente în a crea societăţi decente şi ordonate din punct de vedere moral. Nu sunt un relativist. Voi analiza modul în care ideologiile se potrivesc cu natura umană în capitolul 12. Însă acum aş vrea să insist asupra faptului că luptele ideologice îndelungate implică aproape invariabil oameni care urmăresc o viziune morală în care cred sincer şi cu pasiune. Avem adesea tendinţa de a atribui motive ascunse adversarilor noştri, precum câştigurile băneşti. De obicei, acest lucru este greşit.

29. Shweder, 1991, p. 5.

30. Am fost implicat într-o dispută privind această afirmaţie. Am adunat materiale relevante pentru această controversă pe www.Jona-than Haidt.com/postpartisan.html.

6. *Papilelegustative ale minţii moraliste*

1. Exemplele din filosofie îi includ pe Jeremy Bentham, R.M. Hare şi Peter Singer. În psihologie moralitatea este adesea operaţionalizată ca altruism sau „comportament prosocial”. Cu alte cuvinte, a-i face pe tot mai mulţi oameni să-i ajute pe mulţi alţii, în mod ideal străini. Chiar şi Dalai Lama defineşte un act etic drept „unul în care ne abţinem să dăunăm experienţei altora sau aspiraţiilor lor la fericire” (Dalai Lama XIV, 1999, p. 49).

2. Exemplele din filosofie îi includ pe Immanuel Kant şi John Rawls; în psihologie, pe Lawrence Kohlberg. Elliot Tunel permite ca bunăstarea şi dreptatea să fie preocupări la fel de importante.

3. Vezi Berlin, 2001, privind pericolele monismului.

4. Chan, 1963, p. 54.

5. Pe lângă satisfacţia de a avea un sistem olfactiv mai complex, lucru pe care îl voi ignora pentru a păstra simplitatea analogiei.

6. Cuvântul pe care vreau să-l folosesc aici este *empirism*, însă acesta are două sensuri, şi l-am utilizat deja în capitolul 1 în contrast cu nativismul. Resping empirismul în acel sens, care sugerează tabula rasa, însă îl accept în cel de-al doilea sens, ca metodă prin care oamenii de ştiinţă obţin informaţii prin metode empirice (observaţionale, bazate pe experienţă).

7. E.O. Wilson a subliniat acest lucru în capitolul 11 din *Consilience*. Ca şi Hume, el a fost adeptul naturalismului/empirismului, nu al transcendentalismului. Şi eu sunt la fel.

8. Hume observa că unele pasiuni şi sentimente sunt atât de calme, încât sunt uneori confundate cu raţiunea (*Treatise of Human Nature* [*Tratat asupra naturii umane*]), cartea a II-a). Tocmai de aceea cred că termenul *intuiţie* este cea mai bună redare a cuvântului *sentiment* folosit de Hume.

9. Hume dezvoltă aici un argument al lui Frances Hutcheson, un alt teoretician mai vechi al „simţului moral”. Acest text se afla în primele două ediţii din *Enquire Concerning Human Understanding* (*Cercetare asupra intelectului omenesc*). A fost scos din ultima ediţie, însă nu am găsit niciun indiciu că Hume s-ar fi răzgândit asupra analogiei cu simţul gustului. De exemplu, în ultima ediţie a *Cercetării*, secţiunea XII, partea a 3-a, el spune: „Morala şi critica nu sunt atât obiecte propriu-zise ale înţelegerii, cât ale gustului şi sentimentului. Frumuseţea, fie ea morală sau naturală, este mai curând simţită decât propriu-zis înţeleasă” (vezi şi *Cercetare asupra intelectului omenesc*, trad. de Mircea Flonta, Adrian-Paul Iliescu şi Constanţa Niţă, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică,

Bucureşti, 1987 – *n.tr.*).

10. Mai ales Adam Smith şi Edmund Burke. Vezi Frazier, 2010.

11. În capitolul 3, trec în revistă aceste cercetări. Vezi şi lucrarea mea mai ştiinţifică, Haidt şi Kesebir, 2010.

12. Baron-Cohen, 1995.

13. Baron-Cohen, 2002, p. 248.

14. *Ibid.*

15. Baron-Cohen, 2009. Un factor prenatal pare a fi testosteronul, care are numeroase efecte asupra creierului unui făt aflat în dezvoltare. În primele două luni după concepţie, toţi avem genul feminin. Dacă este prezent cromozomul Y, acesta declanşează producţia de testosteron începând cu a opta săptămână, transformând creierul şi corpul în făt de genul masculin. Autismul este mult mai des întâlnit la băieţi decât la fete.

16. Bentham, 1996 [1789], capitolul I, secţiunea a 2-a.

17. Lucas şi Sheeran, 2006.

18. *Ibid.*, p. 5, citat din William Hazlitt.

19. *Ibid.*, citat din Mill.

20. Lucas şi Sheeran, 2006, p. i. Bineînţeles, diagnosticul psihiatric post-mortem este destul de dificil. Fie că Bentham a avut sau nu sindromul Asperger, vreau să subliniez că gândirea sa era neobişnuită, iar felul în care înţelegea natura umană era defectuos.

21. Denis, 2008.

22. Kant, 1993 [1785], p. 30. (Vezi şi Kant, *întemeierea metafizicii moravurilor. Cartea raţiunii practice*, trad. de Nicolae Bagdasar, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1972, p. 39 – *n.tr*)

23. Fitzgerald, 2005. O altă posibilitate ar fi aceea că Kant a avut o tumoare pe creier la vârsta de 47 de ani. A început să se plângă de dureri de cap şi, nu mult după

aceea, şi-a pierdut vederea la ochiul stâng. Stilul său şi filosofia sa s-au schimbat şi ele după aceea, iar unii au speculat că acesta făcuse o tumoare care i-a afectat procesarea emoţională în cortexul prefrontal stâng, capacitatea sa crescută de sistematizare nemaifiind însoţită de capacitatea normală de empatizare. Vezi Gazzaniga, i998, p. z.

24. Scruton, i982.

25. Nu vreau ca această afirmaţie să fie aplicată oricărui demers ştiinţific. Chimiştii nu au nevoie de empatie. Însă, pentru a observa viaţa interioară a oamenilor, empatia ajută, după cum se vede la marii scriitori şi dramaturgi.

26. Autorii articolului privind oamenii care aparţin culturii WEIRD (Henrich *et al.*, 2010; vezi capitolul 5) nu spun când a devenit astfel gândirea occidentală. Însă ipoteza lor implică faptul că, în timpul secolului al XIX-lea, pe măsură ce revoluţia industrială a progresat, iar nivelul averilor, al educaţiei şi al individualismului a crescut (cel puţin în cazul clasei superioare), gândirea WEIRD a devenit tot mai des întâlnită.

27. După părerea mea, filosofia morală s-a ameliorat în ultimii douăzeci de ani, pentru că s-a întors cumva la interesul său originar faţă de lumea naturală, inclusiv psihologia. Numeroşi filosofi din prezent deţin noţiuni complexe din neuroştiinţe, psihologie socială şi evoluţionism. A existat un interes crescând pentru „realismul psihologic” începând cu anii ’90, de exemplu Flanagan, 1991 şi Gibbard, i990. Pentru ultimele noutăţi, vezi Appiah, 2008 şi cele trei volume de eseuri editate de Walter Sinnott-Armstrong, 2008.

28. Doar Buddha, de exemplu, predica despre compasiune faţă de toate fiinţele, inclusiv faţă de animale. Pentru o trecere în revistă a teoriei culturii şi a virtuţii,

vezi Haidt şi Joseph, 2007.

29. Bineînţeles, şi aici există receptori olfactivi, însă îi voi ignora, de dragul simplităţii. Şi, cu siguranţă, multe băuturi pe bază de fructe declanşează receptorul gustului acru, însă el funcţionează bine cu această analogie: numeroase încălcări morale declanşează mai ales un singur fundament, încă unul sau două fiind stimulate mai puţin.

30. Sperber şi Hirschfeld, 2004. Modulele nu sunt în general zone specifice din creier, ci mai degrabă se definesc prin ceea ce fac. Craig şi cu mine respingem lista complexă de cerinţe pentru modularitate propusă de Fodor, 1983. În schimb, acceptăm „modularitatea masivă" a lui Sperber, 2005, care include „module de învăţare" înnăscute, care generează multe alte module specifice de-a lungul dezvoltării din copilărie. Vezi Haidt şi Joseph, 2007, 20 ii.

31. La primate este puţin mai complicat. Acestea nu se nasc neapărat cu o teamă înnăscută de şerpi, ci cu o „aplecare" înnăscută de a *învăţa* să se ferească de şerpi, după o singură experienţă proastă cu un astfel de animal sau după simpla vedere a unui membru al aceleiaşi specii reacţionând cu teamă la vederea unui şarpe (Mineka şi Cook, 2008). Ele nu învaţă să se teamă de flori sau de alte obiecte faţă de care alte animale reacţionează cu teamă. Modulul de învăţare este specific pentru şerpi.

32. Sperber şi Hirschfeld folosesc termenii *domeniu propriu-zis* şi *domeniu real*, însă multora (inclusiv mie) li se pare greu să reţină aceşti termeni, aşa că i-am transformat în *mecanisme iniţiale* şi *mecanisme actuale de declanşare*. Termenul de *mecanism iniţial* nu implică pur şi simplu faptul că, odată, demult, modulul nu dădea greş. Aş folosi termenul de *mecanism intenţionat*, însă evoluţia nu are intenţii.

33. Selecţia naturală este un proces de creaţie; cauza acestuia abundă în lumea biologică. Pur şi simplu nu există un creator conştient sau inteligent. Vezi Tooby şi Cosmides, i992.

34. Pentru mai multe informaţii privind originile şi detaliile acestei teorii, vezi Haidt şi Graham, 2007; Haidt şi Joseph, 2004, 2007. Teoria a fost puternic influenţată de lucrările lui Richard Shweder şi Alan Fiske. Alegerea noastră a celor cinci fundamente se apropie de teoria celor trei etici a lui Shweder. Abordarea noastră generală de a identifica module cognitive evoluate care se completează în moduri diferite din punct de vedere cultural a fost inspirată de Teoria Modelelor Relaţionale a lui Alan Fiske. Vezi Rai şi Fiske, 20 ii, pentru o aplicare a acestei teorii la psihologia morală.

35. Pentru o listă recentă, vezi Neuberg, Kenrick şi Schaller, 20 i0.

36. În primul nostru articol (Haidt şi Joseph, 2004), am descris doar patru fundamente, pe care le-am denumit Suferinţă, Ierarhie, Reciprocitate şi Puritate. Am menţionat că există probabil mai multe şi am precizat într-o notă de subsol că „loialitatea faţă de grup” e un bun candidat pentru un al cincilea fundament. Îi sunt recunoscător lui Jennifer Wright, care mi-a adus argumente, în corespondenţa noastră prin e-mail în timp ce lucram la acel articol, că loialitatea faţă de grup este diferită de ierarhie, unde o pusesem iniţial împreună cu Craig. Începând cu anul 2005, am schimbat numele celor cinci fundamente, folosind două cuvinte din contexte asemănătoare pentru fiecare, pentru a reduce confuziile cu care ne tot confruntam. Din 2005 şi până în 2009, am folosit următoarele denumiri: Vătămare/grijă, Corectitudine/reciprocitate, Grup/loialitate, Autoritate/respect şi Puritate/caracter sacru. În 20 i0 am

re-formulat teoria pentru a o dezvolta şi a rezolva neajunsurile pe care le voi descrie în capitolul 8. Ca să evit confuzia de a folosi denumiri asemănătoare pentru acelaşi fundament, voi adopta în această carte denumirile din 20 i0 atunci când voi descrie originile teoriei. Pentru Autoritate, m-am axat aici pe psihologia subordonatului – psihologia respectului faţă de autoritate. În capitolul următor voi analiza şi psihologia superiorului.

37. Vezi, de exemplu, „suita" de emoţii morale propuse de Trivers, i97 i, ca mecanism aflat în spatele altruismului reciproc (de exemplu, recunoştinţa pentru favorurile primite, indignarea în faţa favorurilor refuzate de cealaltă persoană, vinovăţia pentru favorurile refuzate de noi). Pentru fundamentul Grijă, de exemplu, poate exista un modul care detectează suferinţa, un altul pentru vătămarea intenţionată, un al treilea care detectează rudenia şi un al patrulea care detectează eforturile de a te îngriji de cineva sau de a oferi consolare. Ideea importantă aici este că există un set de programe înnăscute „dacă – atunci", care funcţionează împreună pentru a ne ajuta să facem faţă problemelor de adaptare. Unele dintre aceste module înnăscute pot fi „module de învăţare", care generează alte module specifice în timpul dezvoltării din copilărie, după cum a spus Sperber. Vezi Haidt şi Joseph, 2007, pentru o discuţie detaliată privind modularitatea morală.

7. *Fundamentele morale ale politicii*

1. De exemplu, Luce şi Raiffa, 1957.

2. Marcus, 2004, p. i2.

3. Marcus, 2004. Am încropit această definiţie din două pagini. Prima propoziţie este la pagina 34, iar cealaltă la pagina 40. Dar totul face parte dintr-o discuţie unificată din capitolul 3.

4. S-a descoperit recent că înrudirea genetică din

grupurile de vână-tori-culegători nu este atât de strânsă cum au presupus mult timp antropologii (Hill *et al.*, 2011). Totuşi, presupun că această scădere a înrudirii a apărut în ultimele câteva sute de ani, pe măsură ce s-a dezvoltat şi complexitatea noastră culturală. Presupun că fundamentul Grijă se modificase şi se intensificase deja în cele câteva milioane de ani înainte, pe măsură ce au crescut mărimea creierului şi durata copilăriei.

5. Precum cele de identificare a gradului de rudenie sau pentru a deosebi vătămarea intenţionată de cea accidentală, ca să ştim când să ne supărăm pe cineva care ne face copilul să plângă. Repet observaţia mea din capitolul anterior că acestea nu sunt module, aşa cum le definise Fodor, 1983. Criteriile lui Fodor erau atât de stricte, încât mai nimic din cogniţia superioară nu se potrivea. Pentru o discuţie despre cum poate fi parţial modularizată cogniţia superioară, vezi Haidt şi Joseph, 2007, şi vezi Barrett şi Kurzban, 2006, privind modulele ca sisteme funcţionale şi nu ca zone cerebrale specifice.

6. Bowlby, i969.

7. Vezi Sherman şi Haidt, 2011, pentru o trecere în revistă.

8. Pentru o analiză recentă a evoluţiei şi neurologiei empatiei, vezi Decety, 20 ii.

9. Vezi Pinker, 20 ii, despre îndelungata şi constanta evoluţie a reticenţei faţă de violenţă. De exemplu, glumele despre lovirea soţiei erau destul de dese şi acceptate în filmele şi programele de televiziune americane până în anii ’60.

10. Uneori, un autocolant politic va trimite la teamă sau interes monetar (de exemplu, „Sapă aici, sapă acum, plăteşte mai puţin”, al republicanilor din 2008), însă aceasta se întâmplă destul de rar în comparaţie cu apelurile la moralitate.

11. Pentru cititorii non-americani, atrag din nou atenţia că prin *liberal* mă refer la stânga politică. Datele pe care le voi arăta în capitolul următor arată că cei de stânga, din toate ţările pe care le-am analizat, înregistrează punctaje mai mari la fundamentul Grijă/vătămare decât cei de dreapta.

12. Creştinii conservatori trimit mulţi bani peste hotare, şi chiar le oferă săracilor bani sau alte ajutoare, însă fac acest lucru de obicei prin grupuri de misionari care se străduiesc să convertească un număr cât mai mare de persoane. Este totuşi o formă de grijă parohială, nu universală.

13. A fost de mare interes pentru Darwin în *Originea speciilor* şi *Descendenţa omului*. Mă voi întoarce la nedumerirea lui Darwin şi la soluţia găsită de el în capitolul 9.

14. Trivers, i97 i.

15. Acest lucru a fost demonstrat în mod elegant în celebrul turneu al lui Robert Axelrod din i984, în care strategiile au concurat într-o simulare evoluţionistă pe calculator. Nicio strategie nu a reuşit să o înfrângă pe cea de „după faptă şi răsplată”. (Dar vezi Nowak, 20 i0, pentru o discuţie a strategiei sale „Câştigi – stai, pierzi – pleci”, care este superioară dacă se iau în considerare erorile şi neînţelegerile.)

16. Rozin *et al.*, 1999; Sanfey *et al.*, 2003.

17. Am făcut acea vizită exact când această carte mergea la tipar. Am publicat un eseu de fotografii în care am aplicat Teoria Fundamentelor Morale la semnele folosite în campania Occupy Wall Street pe: http://reason.com/archives/2011/10/20/the-moral-foundations-of-occup.

18. Am susţinut că motivul moral al membrilor Partidului Ceaiului este în principal corectitudinea ca

proporţionalitate şi karma. Nu cred că este libertatea, după cum au afirmat unele grupuri libertariene. Vezi Haidt, 20 i0.

19. Sherif *et al.*, 1961 [1954], p. 94.

20. De exemplu, băieţii se organizează spontan pentru competiţiile sportive mai des decât o fac fetele (Maccoby, i998), iar studenţii din colegii devin mai cooperanţi atunci când o sarcină este formulată ca o competiţie între grupuri; studentele nu sunt afectate de această manipulare (Van Vugt, De Cremer şi Janssen, 2007).

21. Baumeister şi Sommer, i997; Maccoby, i998.

22. Boehm, 20 i2; Goodall, i986.

23. Keeley, i996.

24. Glover, 2000.

25. Acest vers este din Coran 4: 56, tradus de Arberry, i955. Pentru mai multe despre uciderea apostaţilor, vezi Coran 4: 89, precum şi numeroase versete Ḥadīth, de exemplu Bukhari 52: 260, Bukhari 84: 58.

26. Academicienii liberali scot adesea în evidenţă acest lucru (de exemplu, Gray, 1995), şi îl regăsim şi în numeroase studii pe www.Your Morals.org; vezi Iyer *et al.*, 20 ii.

27. Coulter, 2003.

28. O afirmaţie forţată a sociologului Robert Nisbet, 1993 [1966] în capitolele i şi 4.

29. Boehm, i999; de Waal, i996.

30. De Waal, i996, p. 92.

31. Dintr-o traducere de L.W. King, obţinută de pe: www.holyebooks.org/babylonia/the code of hammurabi/ham04.html.

32. Acest citat este dintr-o sinteză a teoriei de pe website-ul lui Fiske: www.ssenet. ucla.edu/anthro/faculty/fiske/relmodov.htm. Pentru o

prezentare completă a teoriei, vezi Fiske, i99 i.

33. Povestirea evoluţionistă este de fapt mult mai complicată şi, în următorul capitol, voi menţiona faptul important că oamenii au trecut printr-o perioadă îndelungată de egalitarism. Momentan, sper că veţi lua pur şi simplu în considerare posibilitatea că avem anumite module cognitive care îi fac pe majoritatea pricepuţi în a detecta şi a fi preocupaţi de ierarhii şi de respect.

34. De Waal, i996; Fiske, i99 i.

35. Aşa explic eu de ce oamenii aflaţi pe o treaptă inferioară a ierarhiei vor susţine în general piramida ierarhică. Pentru mai multe detalii, vezi Haidt şi Graham, 2009. Pentru o părere alternativă, vezi lucrări despre „teoria justificării sistemelor”, de exemplu Jost şi Hunyady, 2002.

36. Din cauza furiei publicului la aflarea sentinţei de ucidere din culpă, biroul procurorului a făcut apel la această sentinţă, a câştigat rejudecarea şi a obţinut în cele din urmă o condamnare pentru omor calificat şi sentinţa de închisoare pe viaţă. Pentru detalii privind acest caz, vezi Stampf, 2008.

37. Rozin, i976, a introdus acest termen; Michael Pollan l-a împrumutat apoi ca titlu al bestsellerului său.

38. McCrae, i996.

39. Rozin şi Fallon, i987. Nu ştim când a apărut dezgustul, însă ştim că nu există la alt animal. Celelalte mamifere resping anumite alimente pe baza mirosului sau a gustului, însă doar oamenii le resping pe baza a ceea ce au atins sau din cauză că cineva anume a manipulat respectivele alimente.

40. Schaller şi Park, 20 ii.

41. thomhill, Fincher şi Aran, 2009. Cei din echipa lui Schaller au demonstrat chiar că pot amplifica teama studenţilor canadieni faţă de imigranţii necunoscuţi

arătându-le imagini care înfăţişau boli sau infecţii; studenţii care au văzut şi alte imagini neplăcute, ca electrocutarea, au fost mai puţin afectaţi de teamă (Faulkner *et al.*, 2004).

42. Mă voi referi la originile evoluţiei sacralităţii şi religiei în capitolele 9 şi îi.

43. S-ar putea argumenta că în mod sigur acţiunile lor ar fi dezgustat şi ar fi ofensat persoanele care ar fi aflat despre ele. Însă acest argument v-ar determina să interziceţi relaţiile sexuale interrasiale sau homosexuale, sau alimente precum labele de găină sau ochii de peşte, în intimitatea propriei locuinţe, în comunităţi care ar fi dezgustate de asemenea acţiuni.

44. În medie, libertarienii simt mai puţină empatie sau dezgust (Iyer *et al.*, 20 ii) şi sunt mai dispuşi să le permită oamenilor să încalce tabuurile (Tetlock *et al.*, 2000).

45. De pictorul german Hans Meruling, 1475, în Musée Jacquemart-André, Paris. Pentru informaţii despre această pictură, accesaţi http://www.ghe.edu/faculty/sandgren/sample2.pdf.

46. Biblia sau Sfânta Scriptură, Editura Institutului Biblic şi de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, Bucureşti, i994.

47. Vezi D. Jensen, 2008, ca exemplu.

48. Kass, i997.

8. *Avantajul conservatorilor*

1. Vezi Lakoff, 2008 şi Westen, 2007, pentru un argument similar.

2. Îi asociez pe democraţi cu liberalii şi cu stânga, iar pe republicani cu conservatorii şi cu dreapta. Această asociere nu era valabilă înainte de i970, când ambele partide erau mari coaliţii, însă, din anii ’80, când sudul şi-a schimbat înclinaţiile politice de la democraţi către

republicani, cele două partide s-au aliniat aproape perfect pe axa stânga – dreapta. Datele de la Biroul Naţional Electoral American prezintă în mod clar această realiniere. Corelaţia identificării liberali – conservatori cu identificarea Partidul Democrat – Partidul Republican s-a accentuat constant din i972, accelerându-se dramatic în anii ’90 (Abramowitz şi Saunders, 2008). Bineînţeles, nu toată lumea se potriveşte perfect în acest spectru unidimensional, iar cei care intră în această categorie se regăsesc cel mai adesea la mijloc, nu la extreme. Însă politica şi politicile sunt influenţate mai ales de cei care au identităţi partizane puternice şi, în acest capitol, precum şi în capitolul i2, mă voi concentra pe înţelegerea acestui tip de minte moralistă.

3. Subiecţii din acest studiu s-au plasat pe o scară de la „puternic liberal” la „puternic conservator”, însă eu am schimbat „puternic” în „foarte” pentru a se potrivi cu denumirile din figura 8.2.

4. Versiunea mai detaliată şi mai corectă a prescurtării este aceasta: oricine poate folosi oricare dintre cele cinci fundamente în anumite condiţii, însă liberalilor le plac cel mai mult Grija şi Corectitudinea şi îşi construiesc matricele morale mai ales pe aceste două fundamente.

5. Vezi rapoarte în Graham *et al.*, 2011, tabelul îi pentru date privind Statele Unite, Marea Britanie, Canada şi Australia, plus celelalte ţări ale lumii, concentrate pe regiuni: Europa de Vest, Europa de Est, America Latină, Africa, Orientul Mijlociu, Asia de Sud, Asia de Est şi Asia de Sud-Est. Tiparul de bază raportat aici se aplică în toate aceste ţări şi regiuni.

6. Patru ani mai târziu, în ianuarie 20 ii, am ţinut un discurs la această conferinţă, îndemnându-i pe specialişti să recunoască efectele care unesc şi care orbesc ale

ideologiilor împărtăşite. Discursul, precum şi reacţiile la acesta se regăsesc pe www.Jonathan Haidt.com/post-partisan.html.

7. Wade, 2007.

8. Pentru cei care spun că sunt „foarte conservatori”, liniile de fapt se încrucişează, aceasta însemnând că preţuiesc Loialitatea, Autoritatea şi Caracterul sacru puţin mai mult decât Grija şi Corectitudinea, cel puţin dacă ne ghidăm după întrebările chestionarului celor şase fundamente. Întrebările acestei versiuni a chestionarului sunt în mare parte diferite de cele ale versiunii originale, prezentate în figura 8. i, astfel că este dificil să comparăm mediile exacte ale celor două chestionare. Ceea ce contează este faptul că traiectoriile liniilor sunt similare în diversele versiuni ale chestionarului, iar în acesta, în care a existat un număr mult mai mare de subiecţi, liniile devin drepte, indicând un efect liniar simplu al ideologiei politice în fiecare dintre cele cinci fundamente.

9. Lingvistic Inquiry Word Count; Pennebaker, Francis şi Booth, 2003.

10. Graham, Haidt şi Nosek, 2009. Observ că prima rundă de numărare a cuvintelor a rezultat în sume previzibile pentru toate fundamentele, în afară de Loialitate. La o a doua rundă, în care asistenţii de cercetare au citit cuvintele în context şi apoi au marcat cazurile în care un fundament moral era acceptat sau respins, diferenţele dintre cele două sume au fost mai mari, iar diferenţele previzionate au fost identificate în cazul tuturor celor cinci fundamente, inclusiv în cazul Loialităţii.

11. Am analizat componentele N400 şi LPP. Vezi Graham, 20 i0.

12. Discursul din i5 iunie 2008, ţinut la Biserica Apostolică, Chicago, Illinois.

13. Discursul din 30 iunie 2008, în Independence, Missouri.

14. Discursul din i4 iulie 2008, la NAACP (National Association for the Advancement of Colored People), Cincinnati, Ohio.

15. Discursul din 24 iulie 2008. S-a prezentat ca „un mândru cetăţean al Statelor Unite şi cetăţean al lumii”. Însă publicaţiile conservatoare din Statele Unite s-au agăţat de partea cu „cetăţean al lumii” şi nu au citat partea cu „mândru cetăţean”.

16. Puteţi găsi articolul aici: www.edge.org/3rd culture/haidt08/haidt08 index.html. Brockman a devenit recent agentul meu literar.

17. Vezi, de exemplu, Adorno *et al.*, 1950 şi Jost *et al.*, 2003. Lakoff, i996 oferă o analiză compatibilă, deşi nu prezintă moralitatea de „strict părinte” conservator ca fiind o patologie.

18. Am învăţat să înţeleg viziunea durkheimiană nu doar citindu-l pe Durkheim, ci lucrând cu Richard Shweder şi locuind în India, aşa cum am scris în capitolul 5. Am descoperit mai târziu că o mare parte a acestei viziuni se regăseşte şi în scrierile filosofului irlandez Edmund Burke.

19. Vreau să subliniez că această analiză se aplică doar *social*-conservatorilor. Nu se aplică libertarienilor sau acelor conservatori „*laissez-faire*”, cunoscuţi şi drept liberali clasici. Vezi capitolul i2.

20. Bineînţeles, este mult mai uşor în ţările omogene din punct de vedere etnic, cu istorii îndelungate şi o limbă comună, precum ţările nordice. Acesta poate fi şi motivul pentru care acele ţări sunt mult mai liberale şi mai secularizate decât Statele Unite. Vezi mai multe discuţii în capitolul i2.

21. Este interesant să observăm că democraţii s-au descurcat mult mai bine în Congresul american. Senatorii

şi deputaţii nu sunt preoţi. Domeniul legislativ este unul josnic şi corupt, în care capacitatea de a aduce bani şi locuri de muncă în propriul stat contează poate mai mult decât capacitatea de a respecta simboluri sacre.

22. Bellah, i967.

23. Westen, 2007, capitolul i5, oferea sfaturi similare, bazându-se tot pe distincţia lui Durkheim între sacru şi profan. Analiza lui mi-a folosit.

24. Prezint acest e-mail şi următoarele în forma neprelucrată, editate doar în ceea ce priveşte lungimea şi pentru a proteja identitatea autorului.

25. Am primit deseori plângeri de la libertarieni că cele cinci fundamente iniţiale nu puteau justifica moralitatea lor. După încheierea unui studiu amplu în care i-am comparat pe libertarieni cu liberalii şi cu conservatorii, am ajuns la concluzia că aceştia aveau dreptate (Iyer *et al.*, 20 ii). Decizia noastră de a modifica lista fundamentelor morale a fost influenţată şi de o „provocare” pe care o postasem pe www.MoralFoundations.org, rugându-i pe cititori să critice Teoria Fundamentelor Morale şi să propună şi alte fundamente. Am primit argumente puternice în favoarea libertăţii. Alte fundamente care sunt încă în procesare includ Cinstea, Proprietatea şi Risipa/ineficienţa. Cel de-al şaselea fundament, Libertatea/oprimarea, este provizoriu, în sensul că momentan suntem pe cale să dezvoltăm diverse metode de a măsura preocupările legate de libertate şi încă nu am efectuat o testare riguroasă, aşa cum s-a întâmplat în cazul celor cinci fundamente şi al chestionarului iniţial. Descriu fundamentul Libertate/oprimare aici pentru că sunt convins că raţionamentul teoretic în sprijinul acestuia este puternic şi pentru că am aflat deja că preocupările legate de libertate se află, într-adevăr, în centrul atenţiei libertarienilor (Iyer *et al.*, 20 ii),

un grup important care este în mare parte trecut cu vederea de specialiştii în psihologia politică. Însă dovezile empirice s-ar putea să demonstreze altceva. Vezi www.Moral Foundations.org pentru actualizări ale cercetărilor noastre.

26. Boehm, i999.

27. *Ibid*. Însă vezi şi cercetările arheologului Brian Hayden (200 i), care a descoperit că prezenţa ierarhiilor şi a inegalităţii adesea *precedă* tranziţia către agricultură cu câteva mii de ani, progresul tehnologic permiţându-le „puternicilor” să domine producţia şi ajutând şi alte grupuri să se apuce de agricultură.

28. De Waal, i996.

29. După cum a fost descris în de Waal, i982. Boehm, 20 i2, încearcă să reconstituie portretul ultimilor strămoşi comuni ai oamenilor, cimpanzeii şi maimuţele bonobo. El ajunge la concluzia că ultimul strămoş comun semăna mai mult cu cimpanzeii agresivi şi teritoriali decât cu paşnicele maimuţe bonobo. Wrangham, 200 i (şi Wrangham şi Pilbeam, 200 i), este de acord şi sugerează că maimuţele bonobo şi oamenii au în comun multe trăsături pentru că se poate să fi trecut prin acelaşi proces de „autodomesticire”, ceea ce a făcut ambele specii mai paşnice şi mai jucăuşe, permiţându-le să păstreze multe dintre trăsăturile copilăriei şi la vârsta adultă. Însă nimeni nu ştie cu siguranţă, iar de Waal şi Lanting, i997, sugerează că ultimul strămoş comun se poate să fi semănat mai degrabă cu maimuţa bonobo decât cu cimpanzeii, deşi această lucrare menţionează şi faptul că maimuţele bonobo sunt mai copilăroase (pedo-morfism) decât cimpanzeii.

30. În capitolul 9 voi explica de ce *Homo heidelbergensis* este cel mai bun candidat pentru această transformare, care apare pentru prima dată acum şapte

sau opt sute de mii de ani, şi care începe apoi să înveţe cele mai importate tehnici, precum focul sau fabricarea suliţelor.

31. Dunbar, i996.

32. De Waal, i996, susţine că cimpanzeii au o abilitate rudimentară de a învăţa reguli comportamentale şi de a reacţiona apoi la încălcarea acestor norme. Ca şi în cazul celorlalte comparaţii dintre oameni şi cimpanzei, există indicii ale unor capacităţi umane mai dezvoltate, însă regulile nu par să se dezvolte, să se ramifice şi apoi să se aplice în cazul tuturor. De Waal spune clar că nu crede că cimpanzeii au simţ moral. Cred că nu putem vorbi despre adevărate „comunităţi morale" decât după *Homo heidelbergensis*, după cum voi explica şi în capitolul următor.

33. Lee, i979, citat în Boehm, i999, p. i80.

34. Termenul se poate să fi fost folosit pentru prima oară în i852, într-un articol din *New York Times* despre Marx, însă acesta şi susţinătorii săi au adoptat imediat termenul care apare în *Critica programului de la Gotha* a lui Marx din i875.

35. Brehm şi Brehm, i98 i.

36. Problema paraziţilor apare în mod firesc; vezi Dawkins, i976. N-ar fi oare o strategie bună să stai liniştit şi să-i laşi pe alţii să-şi rişte viaţa înfruntându-i pe cei agresivi şi periculoşi? Problema paraziţilor este destul de presantă în cazul speciilor cărora le lipsesc limbajul, regulile şi pedepsele morale. Însă, după cum voi arăta în capitolul următor, importanţa sa a fost cu mult exagerată în cazul oamenilor. *Moralitatea este, în mare parte, o soluţie evoluată pentru problema paraziţilor*. Grupurile de vânători-culegători şi triburile mai mari îi pot obliga pe membri să muncească şi să se sacrifice pentru grup, pedepsindu-i pe cei leneşi; vezi Mathew şi Boyd, 20 ii.

37. Liderii apar deseori în timpul luptei împotriva tiraniei pentru ca mai apoi să devină, la rândul lor, tirani. După cum a spus şi celebra trupă rock the Who: „Meet the new boss. Same as the old boss” („Iată-l pe noul şef. La fel ca şi fostul”).

38. Îi mulţumesc lui Melody Dickson pentru permisiunea de a reda mesajul pe care mi l-a trimis. Toate celelalte citate mai lungi de o propoziţie din e-mailuri şi postări de pe blog din acest capitol sunt folosite cu permisiunea autorilor, care doresc să rămână anonimi.

39. Aceasta a fost o referire la Partidul Ceaiului din Boston, din i773, unul dintre primele acte de revoltă ale coloniştilor americani împotriva Marii Britanii.

40. Hammerstein, 2003.

41. Mă fac vinovat de răspândirea acestui mit în *The Happiness Hypothesis*. Mă refeream la lucrarea lui Wilkinson din i984. Se pare însă că liliecii lui Wilkinson erau probabil strâns înrudiţi. Vezi Hammerstein, 2003.

42. Vezi o trecere în revistă în S.F. Brosnan, 2006. În studiul experimental principal, care identifică noţiunile de corectitudine în cazul maimuţelor capucin (S.F. Brosnan şi de Waal, 2003), maimuţele nu au îndeplinit condiţia de control principală: se supărau de fiecare dată când vedeau o boabă de strugure pe care nu o aveau, fie că acea boabă era dată altei maimuţe sau nu. Părerea mea este că Brosnan şi de Waal aveau de fapt dreptate; cimpanzeii şi capucinii ţin socoteala favorurilor şi a momentelor când au fost neglijaţi şi au un simţ primitiv al corectitudinii. Însă nu trăiesc în matrice morale. În absenţa regulilor clare şi a discuţiilor, ei nu prezintă acest simţ al corectitudinii în mod constant în experimentele de laborator.

43. Trivers a discutat „reciprocitatea moralistă”, însă acesta este un proces foarte diferit de altruismul reciproc. Vezi Richerson şi Boyd, 2005, capitolul 6.

44. Mathew şi Boyd, 20 ii.

45. Fehr şi Gächter, 2002.

46. Fehr şi Gächter au mai realizat o versiune a acestui studiu care era identică, cu excepţia faptului că pedeapsa era posibilă în primele şase runde şi dispărea în a şaptea. Rezultatele au fost aceleaşi: niveluri ridicate şi în creştere de cooperare în primele şase runde, care scădeau drastic în runda a şaptea şi continuau să scadă şi mai departe.

47. Într-un studiu PET întreprins de Quervain *et al.*, 2004, s-a descoperit că zonele cerebrale ale recompensării erau mai active când oamenii aveau şansa de a aplica o pedeapsă altruistă. Ar trebui să menţionez că Carlsmith, Wilson şi Gilbert, 2008, au descoperit că plăcerea răzbunării este uneori o eroare de „previziune afectivă"; răzbunarea nu este întotdeauna aşa de dulce cum ne-am aştepta. Însă, fie că se simt sau nu mai bine după aceea, ideea importantă este că oamenii *vor* să pedepsească atunci când sunt înşelaţi.

48. Aceasta este ideea lui Boehm, şi o văd confirmată prin faptul că stânga nu a reuşit să convingă restul ţării să se supere pe extraordinara accentuare a inegalităţilor din America începând din anii ’80. În cele din urmă, în 20 ii, protestele mişcării Occupy Wall Street au început să se refere la alte aspecte decât la inegalitate şi să atragă atenţia asupra unor lucruri pe baza fundamentului Corectitudine/ înşelăciune (despre modul în care acel „iz" a trişat ca să ajungă sus şi despre cum ne sunt ei „datori" pentru şansa pe care le-am dat-o), precum şi pe baza fundamentului Libertate/oprimare (despre cum acel iz a preluat controlul asupra guvernului şi abuzează de putere pentru a-i răni sau a-i supune pe restul de 99%). Însă simpla indicare a inegalităţii, fără nicio referire la înşelăciune sau oprimare, nu pare să trezească foarte mult

furia oamenilor.

49. În analizele *factor* şi *cluster* (de grupare) a datelor la Your Morals.org, am descoperit în mod repetat că întrebările legate de egalitate se asociază cu cele legate de grijă, vătămare şi compasiune (fundamentul Grijă), nu cu cele legate de proporţionalitate.

50. Vezi numeroasele studii din psihologia socială numite „teoria echităţii”, a căror axiomă centrală este că raportul dintre câştigurile nete (rezultate minus energie consumată) şi energia consumată trebuie să fie egal pentru toţi participanţii (Walster, Walster şi Berscheid, i978). Aceasta este o definiţie a proporţionalităţii.

51. În general, copiilor le place egalitatea, până se apropie de pubertate, însă, pe măsură ce li se dezvoltă inteligenţa socială, nu mai sunt egalitarişti rigizi şi încep să fie proporţionalişti; vezi Almas *et al.*, 20 i0.

52. Cosmides şi Tooby, 2005.

53. Scopul pe care l-am urmărit prin Teoria Fundamentelor Morale şi pe Your Morals.org a fost să găsim *cele mai bune* legături între antropologie şi psihologia evoluţionistă, nu un set complet de legături. Credem că cele şase pe care le-am identificat sunt cele mai importante şi considerăm că putem explica cele mai multe controverse morale şi politice folosind aceste şase fundamente. Există însă, cu siguranţă, şi alte module înnăscute care dau naştere altor intuiţii morale. Alte posibilităţi pe care le luăm în considerare includ intuiţiile legate de onestitate, proprietate, autocontrol şi risipă. Vezi Moral Foundations.org pentru a afla mai multe despre cercetările noastre asupra acestor fundamente morale adiţionale.

54. Dacă vedeţi un copil îndurerat, simţiţi compasiune. E ca o picătură de suc de lămâie pe limbă. Cred că atunci când suntem martorii unei forme de

inegalitate lucrurile stau altfel. Ne supără doar atunci când ne dăm seama că cealaltă persoană suferă (Grijă/vătămare), când este intimidată de altcineva (Libertate/oprimare) sau când este înşelată (Corectitudine/înşelăciune). Pentru o părere care contravine acestei poziţii şi vine în sprijinul egalităţii ca fundament de bază, vezi Rai şi Fiske, 20 ii.

55. Această idee se regăseşte în numeroase analize în Iyer *et al.*, 20 ii.

56. Berlin, i997 [1958], se referă la acest tip de libertate ca fiind o „libertate negativă" – dreptul de a fi lăsat în pace. El a subliniat că stânga a dezvoltat un nou concept de „libertate pozitivă" în secolul XX – un concept legat de drepturile şi libertăţile de care oamenii au nevoie pentru a se putea bucura de libertate.

57. Într-un sondaj lansat pe 26 octombrie 2004, Centrul de Cercetare Pew a descoperit că micii întreprinzători îl preferau pe Bush (56%) în locul lui Kerry (37%). O mică înclinare către stânga din 2008 s-a încheiat în 20 i0. Vezi un rezumat pe Huffington Post.com căutând „Small business polls: Dems get pummeled" („Anchete privind micii întreprinzători: democraţii scad vertiginos").

58. Aceasta a fost descoperirea noastră empirică în Iyer *et al.*, 20 ii, care poate fi tipărită de pe www.Moral Foundations.org.

59. Date nepublicate, Your Morals.org. Puteţi răspunde la acest chestionar mergând pe Your Morals.org şi apoi completând varianta B a chestionarului CFM. De asemenea, vezi discuţiile noastre privind datele legate de corectitudine pe blogul Your Morals.

60. Bar şi Zussman, 20 ii.

61. Frank, 2004.

9. *De unde această tendinţă de a ne grupa*?

1. În ştiinţele sociale şi în filologie, conservatorii au

trecut de la a fi abia prezenţi în deceniile de după cel de-al Doilea Război Mondial la a dispărea aproape în totalitate în anii ’90, cu excepţia domeniului ştiinţelor economice. Una dintre principalele cauze ale acestei schimbări a fost aceea că profesorii din „generaţia măreaţă” care luptaseră în al Doilea Război Mondial şi nu fuseseră atât de polarizaţi au fost treptat înlocuiţi de reprezentanţi mult mai polarizaţi politic din generaţia „baby-boomers” începând cu anii ’80 (Rothman, Lichter şi Nevitte, 2005).

2. Aceasta este o referire la Glaucon din *Republica* lui Platon. El întreabă dacă un om s-ar comporta adecvat dacă ar avea inelul lui Gyges, care îl face invizibil pe purtător şi, drept urmare, lipsit de griji în ceea ce priveşte reputaţia sa. Vezi capitolul 4.

3. După cum s-a exprimat Dawkins, i976, atât de memorabil. Genele pot codifica doar trăsături care ajung să creeze mai multe copii ale acelor gene. Dawkins nu dorea să spună că genele egoiste creează oameni profund egoişti.

4. Bineînţeles, suntem gregari, în sensul că ne plac grupurile, că suntem atraşi de acestea. Aşa e orice animal care trăieşte în turme, stoluri sau bancuri. Vreau să spun mai mult decât atât. Ne pasă de grupurile noastre şi vrem să le promovăm interesele, chiar cu anumite riscuri pentru noi înşine. Acest lucru nu este general valabil şi în cazul animalelor care trăiesc în turme şi stoluri (Williams, i966).

5. Nu mă îndoiesc că se manifestă puţin glauconism atunci când oamenii dau dovadă de patriotism şi alte forme de loialitate faţă de grup. Pur şi simplu afirm că spiritul nostru de echipă nu este pur glauconian. Uneori considerăm că grupurile noastre sunt sacre, şi nu le-am trăda chiar dacă ni s-ar promite o recompensă materială consistentă şi păstrarea secretului trădării noastre.

6. Vezi Dawkins, i999 [1982], precum şi felul în care

Dawkins foloseşte cuvântul *erezie* în Dicks, 2000.

7. Aceasta se numeşte *reciprocitate* – când două sau mai multe animale cooperează şi toate obţin anumite beneficii de pe urma acestei interacţiuni. Nu este o formă de altruism; nu este o enigmă pentru teoria evoluţionistă. Reciprocitatea se poate să fi fost extrem de importantă în primele etape ale evoluţiei ultrasocialităţii umane; vezi Baumard, André şi Sperber, nepublicat; Tomasello *et al.*, [20 i2].

8. În acest capitol mă voi concentra pe cooperare, nu pe altruism. Însă mă interesează cooperarea mai ales în acest fel de cazuri, în care un glauconian cu adevărat centrat pe sine nu va coopera. Prin urmare, putem numi aceste cazuri centrale „cooperare altruistă”, pentru a le deosebi de genul de cooperare strategică care este atât de uşor de explicat prin selecţia naturală ce acţionează la nivel individual.

9. Charles Darwin, i998 [i87 i], p. i34 (vezi şi *Descendenţa omului şi selecţia sexuală*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, i987, partea I, cap. V, p. ii3 – *n.tr.*); sublinierea ne aparţine. Dawkins, 2006, nu consideră că acesta este un caz real de selecţie de grup, pentru că Darwin nu-şi imaginase triburile crescând şi apoi împărţindu-se în „triburi surori”, în felul în care un stup se împarte în stupi surori. Însă, dacă adăugăm acel detaliu (care se aplică mai ales în cazul societăţilor de vânători-culegători care au tendinţa de a se scinda atunci când ajung mai mari de i50 de adulţi), atunci acesta ar fi cu siguranţă un caz de selecţie de grup. Okasha, 2005, numeşte acest tip MLS-2 (*multilevel selection* – „selecţie de nivel multiplu”), spre deosebire de mai puţin solicitantul MLS-i, care, crede el, este mai des întâlnit la începutul unei tranziţii majore. Mai multe despre aceasta în cele ce urmează.

10. *Idem*, p. i35 (trad. rom. cât., p. ii4 – *n.tr.*); sublinierea ne aparţine. Problema paraziţilor este *singura* obiecţie pe care o aduce Dawkins împotriva selecţiei de grup în *Himera credinţei în Dumnezeu*, capitolul 5.

11. Price, i972.

12. Observ că vechea idee că au existat gene „pentru” trăsături nu mai este atât de populară în epoca genomicii. Nu există gene singulare, şi nici grupuri de zeci de gene care pot explica variaţia vreunei trăsături psihologice. Cu toate acestea, aproape fiecare trăsătură psihologică este ereditară. Voi vorbi uneori de o genă „pentru” o trăsătură, însă acesta va fi doar un artificiu ales de mine. Ceea ce vreau să spun de fapt este că genomul în general codifică anumite trăsături, şi selecţia naturală modifică genomul astfel încât acesta să codifice anumite trăsături.

13. Subliniez că selecţia de grup sau la nivel de colonie, aşa cum a fost descrisă aici, este perfect compatibilă cu valoarea selectivă inclusivă [*inclusive fitness*] (Hamilton, 64) şi cu perspectiva „genei egoiste” a lui Dawkins. Însă cei care lucrează cu albinele, furnicile sau alte fiinţe extrem de sociabile spun uneori că selecţia de nivel multiplu i-a ajutat să identifice fenomene care sunt mai puţin vizibile decât atunci când abordează perspectiva genetică; vezi Seeley, i997.

14. Simplific foarte mult aici; speciile de albine, furnici, viespi şi termite diferă în ceea ce priveşte măsura în care au atins stadiul de superorganisme. Interesul personal este rareori anulat complet, mai ales la albine şi viespi, care păstrează capacitatea de a se înmulţi în anumite condiţii. Vezi Hölldobler şi Wilson, 2009.

15. Îi mulţumesc lui Steven Pinker pentru că mi-a atras atenţia asupra acestui lucru, în evaluarea critică a unei prime versiuni a acestui capitol. Pinker observă că

războiul în societăţile prestatale nu aduce deloc cu imaginea pe care ne-o facem despre bărbaţii care mărşăluiesc înainte de-a se sacrifica pentru o anumită cauză. Există multă mascaradă şi mult comportament glauconian în cazul războinicilor care se străduiesc să-şi îmbunătăţească reputaţia. Teroriştii sinucigaşi apar destul de rar în istoria umanităţii; vezi Pape, 2005, care observă că astfel de incidente apar aproape exclusiv în situaţiile în care un grup îşi apără pământul sacru de invadatori care aparţin unei alte culturi. Vezi şi Atran, 20 i0, despre rolul valorilor sacre în terorismul suicidar.

16. Darwin, i998, p. i35 (trad. rom. cât., i967, p. ii7).

17. Vezi mai ales Miller, 2007, în ceea ce priveşte modul în care selecţia sexuală a contribuit la evoluţia moralităţii. Oamenii fac eforturi extraordinare pentru a-şi lăuda virtuţile în faţa potenţialilor parteneri.

18. Darwin, i998, p. i37 (trad. rom. cât., i967, p. u5). Vezi Richerson şi Boyd, 2004, care demonstrează că Darwin a avut de fapt dreptate.

19. Wynne-Edwards, i962.

20. Williams, i966, p. 4.

21. Williams (*ibid.*, pp. 8 – 9) definea adaptarea ca fiind un mecanism biologic care produce cel puţin un efect care poate fi numit pe bună dreptate scopul său.

22. Williams a scris despre o „turmă iute de căprioare”, însă eu am folosit cuvântul *rapid* în loc de mai puţin întâlnitul *iute*.

23. Williams, i966, pp. 92 – 93.

24. *Ibid.*, p. 93.

25. Walster, Walster şi Berscheid, i978, p. 6.

26. Sunt de acord că genele sunt mereu „egoiste” şi toate părţile implicate în această dezbatere sunt de acord că genele egoiste produc oameni generoşi din punct de vedere strategic. Dezbaterea se învârte de fapt în jurul

ideii dacă natura umană include *vreun* mecanism mental care să-i facă pe oameni să pună binele grupului înaintea propriilor interese şi, dacă există asemenea mecanisme, cât de mult contează ele ca adaptări la nivel de grup.

27. Acest lucru nu se dovedeşte a fi adevărat. Într-un studiu asupra a treizeci şi două de societăţi de vânători-culegători, Hill *et al.*, 20 ii, a descoperit că, în cazul oricărui individ, doar aproximativ i0% din grupul său îi erau rude apropiate. Majoritatea nu aveau nicio legătură de rudenie. Coeficientul de înrudire genetică descoperit de Hamilton în cazul tribului ache a fost de doar 0,054. Aceasta este o problemă în cazul teoriilor care încearcă să explice cooperarea umană prin selecţia pe baza gradului de înrudire.

28. Williams, i988, p. 438.

29. Dawkins, i976, p. 3. În introducerea sa la ediţia aniversară de treizeci de ani, Dawkins regretă modul în care s-a exprimat, pentru că genele egoiste pot coopera şi chiar o fac, şi ele chiar pot constitui agenţi purtători precum oamenii care cooperează unii cu alţii. Însă părerile sale curente par în continuare incompatibile cu genul de comportament de grup şi spirit de echipă pe care eu îl descriu în acest capitol şi în următorul.

30. Primatologii au identificat de mult fapte care par a fi altruiste în cadrul observaţiilor efectuate asupra interacţiunilor libere dintre membrii mai multor specii de primate, însă, până recent, nimeni nu putea dovedi prezenţa altruismului în cadrul studiilor controlate de laborator asupra cimpanzeilor. Există acum un studiu (Horner *et al.*, 20 ii) care arată că cimpanzeii vor alege opţiunea care va aduce cele mai multe beneficii unui partener şi care nu-i va afecta pe ei în vreun fel. Cimpanzeii sunt conştienţi că pot aduce un beneficiu şi aleg să facă acest lucru. Însă, de vreme ce această alegere

nu are niciun efect asupra celui care alege, nu îndeplineşte condiţiile altruismului. Cred anecdotele despre altruismul cimpanzeilor, însă îmi susţin în continuare părerea că oamenii sunt „girafele” altruismului. Chiar dacă cimpanzeii şi alte primate dau într-adevăr dovadă uneori de altruism, noi o facem într-o măsură cu mult mai mare.

31. Nu mi-a plăcut deloc George W. Bush în timpul mandatului său de preşedinte, însă cred că riposta sa energică la aceste atacuri, inclusiv invazia americanilor în Afghanistan, a fost una corectă. Bineînţeles, liderii pot exploata cu uşurinţă reacţia patriotică a oamenilor care-şi urmăresc propriile interese, după cum cred mulţi că s-a întâmplat în cazul următoarei invazii în Irak. Vezi Clarke, 2004.

32. Reflexul nu necesită un steag; se referă la tendinţa de a te uni cu ceilalţi şi de a da dovadă de solidaritate de grup ca reacţie la o ameninţare din exterior. Pentru alte analize de specialitate ale acestui efect, vezi Dion, i979; Kesebir [20 i2].

33. Cei mai mari susţinători ai acestei păreri sunt David Sloan Wilson, Elliot Sober, Edward O. Wilson şi Michael Wade. Pentru analize tehnice, vezi Sober şi D.S. Wilson, i998; D.S. Wilson şi E.O. Wilson.

2007. Pentru o introducere accesibilă, vezi D.S. Wilson şi E.O. Wilson, 2008.

34. Rasismul, genocidul şi sinucigaşii cu bombe sunt toate manifestări ale apartenenţei la grup. Oamenii nu fac aceste lucruri pentru a-şi depăşi semenii, ci pentru a-şi ajuta grupul să învingă alte grupuri. Pentru studii care dovedesc că violenţa este un fenomen mult mai rar în societăţile civilizate decât în grupurile de vânători-culegători, vezi Pinker, 20 ii. Pinker explică felul în care statele tot mai puternice şi răspândirea capitalismului au dus la scăderea constantă a gradului de violenţă, chiar şi

atunci când se iau în calcul războaiele şi genocidele din secolul XX. (Tendinţa nu este perfect liniară – separat, ţările pot cunoaşte anumite regresii. Însă tendinţa generală a violenţei este constant în descreştere.)

35. Margulis, i970. În celulele plantelor, cloroplastele au şi ele propriul
ADN.

36. Maynard Smith şi Szathmary, i997; Bourke, 20 ii.

37. Există un punct slab important în analogia „cursei cu bărci" pe care o fac eu: noile vehicule nu „câştigă" de fapt cursa. Procariotele reuşesc totuşi, continuând să reprezinte o mare parte a vieţii de pe pământ, atât ca proporţie, cât şi ca număr. Cu toate acestea, noile vehicule par să se ivească din senin, pentru ca apoi să pretindă o proporţie considerabilă din bioenergia disponibilă de pe pământ.

38. Maynard Smith şi Szathmary atribuie evoluţia limbajului omului şi sugerează că tranziţia s-a produs acum 40.000 de ani. Bourke, 20 ii, oferă o discuţie actualizată. Acesta identifică şase *tipuri* majore de tranziţie şi observă că multe dintre acestea s-au produs în mod independent de zeci de ori, cum ar fi, de exemplu, tranziţia la eusocialitate.

39. Hölldobler şi Wilson, 2009. Numeroşi teoreticieni preferă alte denumiri decât aceea de *superorganisme*. De exemplu, Bourke, 20 ii, le numeşte pur şi simplu „indivizi".

40. Okasha, 2006, numeşte asta MLS-2. Eu o voi numi *selecţia între grupurile stabile*, în opoziţie cu MLS-i, pe care o voi numi *selecţia între grupuri schimbătoare*. Aceasta e o diferenţă subtilă, esenţială în discuţiile dintre specialiştii care discută dacă selecţia de grup s-a produs cu adevărat. Este mult prea subtilă pentru a fi explicată în textul principal, însă ideea generală este următoarea: pentru selecţia între grupurile stabile, vom privi grupul ca

pe o entitate şi-i vom urmări stabilitatea pe măsură ce acesta va concura cu alte grupuri. Pentru ca acest tip de selecţie să conteze, grupurile trebuie să păstreze graniţe clare, cu un puternic grad de înrudire în cadrul grupului timp de mai multe generaţii. Grupurile de vânători-culegători, aşa cum le cunoaştem astăzi, nu fac acest lucru; indivizii vin şi pleacă, prin căsătorie sau din alte motive. (Deşi, aşa cum subliniez mai jos, stilul de viaţă al actualilor vânători-culegători nu este aceleaşi cu cel al strămoşilor noştri de acum i00.000 de ani, sau chiar cu al celor de acum 30.000 de ani.) În schimb, tot ce trebuie pentru ca selecţia între grupurile schimbătoare să afecteze frecvenţele genelor este ca mediul social să fie compus din mai multe tipuri de grupuri care concurează între ele, poate doar pentru câteva zile sau câteva luni. Nu ne vom concentra pe stabilitatea grupurilor, ci pe cea a indivizilor care fie au sau duc lipsă de adaptări de grup. Indivizii ale căror creiere dispun de adaptări de grup eficiente ajung să fie în echipa câştigătoare de cele mai multe ori – cel puţin dacă structura populaţiei este cumva asimetrică sau inegală, astfel încât indivizii cu un grad mai ridicat de apartenenţă la grup să aibă o probabilitate mai ridicată de a se regăsi în aceeaşi echipă. Unii critici susţin că aceasta nu este o selecţie de grup „reală” sau că ajunge să semene cu selecţia la nivel individual, însă Okasha îi contrazice. El subliniază că selecţia între grupurile schimbătoare se produce la începutul unei tranziţii majore şi antrenează adaptări care sporesc nivelul de coeziune şi înlătură problema paraziţilor, facilitând apoi selecţia între grupurile stabile, ce se va produce în etapele finale ale unei tranziţii majore. Unii susţin că oamenii sunt „blocaţi” undeva la mijlocul tranziţiei majore (Steams, 2007). Cred că acesta este un alt fel de a spune că suntem 90% cimpanzei şi i0% albine. Pentru o explicaţie completă privind MLS-i şi MLS-

2, vezi Okasha, 2006, capitolele 2 şi 6.

4 i. Nu vreau să sugerez că există o evoluţie generală sau inevitabilă a vieţii către o mai mare complexitate sau cooperare. Selecţia de nivel multiplu înseamnă că întotdeauna vor exista forţe de selecţie antagoniste care operează pe mai multe niveluri. Speciile se transformă uneori înapoi din superorganisme în forme mai solitare. Însă o lume populată de albine, furnici, viespi, termite şi oameni are acum mai multe tone de indivizi care cooperează decât existau în lumea de acum 200 de milioane de ani.

42. Bourke, 20 ii; Hölldobler şi Wilson, 2009.

43. Hölldobler şi Wilson, 2009; E.O. Wilson, i990. Observ că noile superorganisme nu ajung să domine imediat după ce rezolvă problema paraziţilor. Acestea trec printr-o perioadă de perfecţionare până când încep să beneficieze la maximum de noul lor nivel de cooperare, care se îmbunătăţeşte prin selecţia de grup pe măsură ce concurează cu alte superorganisme. Himenopterele eusociale au apărut acum mai bine de i00 milioane de ani, însă nu au ajuns să domine lumea decât acum 50 de milioane de ani. La fel s-a întâmplat probabil şi în cazul oamenilor, care au ajuns să aibă tendinţe de grup mai accentuate în a doua parte a Pleistocenului, însă nu au ajuns să domine lumea decât în ultima parte a Holocenului.

44. Richerson şi Boyd, i998.

45. Termenul de *eusocialitate* a apărut în domeniul entomologiei şi se defineşte într-un mod care nu poate fi aplicat în cazul oamenilor – adică membrii grupului trebuie să atingă o diviziune a muncii de reproducţie astfel încât aproape cu toţii să ajungă sterili. Prin urmare, voi folosi termenul mai general de *ultrasocial*, care acoperă comportamentul insectelor eusociale, dar şi pe cel al

oamenilor.

46. Hölldobler şi Wilson, 2009, p. 30; sublinierea ne aparţine. Textul pe care l-am intercalat în paranteze pătrate era „grupurile biologice ale căror specii mai există”.

47. Wilson şi Hölldobler, 2005, p. i3370.

48. Oamenii sunt la fel de înrudiţi cu paşnicul bonobo aşa cum sunt şi cu mai violenţii cimpanzei. Însă mă alătur lui Boehm (20 i2) şi Wrangham (200 i; Wrangham şi Pilbeam, 200 i) şi presupun că ultimul strămoş comun al acestor trei specii aducea mai mult a cimpanzeu şi că trăsăturile pe care oamenii le împărtăşesc cu maimuţele bonobo, precum natura mai pacifistă şi spiritul ludic la maturitate, sunt rezultatele unei evoluţii convergente – ambele specii s-au schimbat în aceeaşi direcţie cu mult după îndepărtarea de strămoşul comun. Ambele s-au schimbat şi au devenit mai copilăroase la maturitate. Vezi Wobber, Wrangham şi Hare, 20 i0.

49. Nu spun că genele sau creierele oamenilor s-au schimbat radical în acest moment. Mă alătur lui Richerson şi Boyd, 2005, şi lui Tooby şi Cosmides, i992, care afirmă că o mare parte a genelor care au făcut posibilă viaţa din oraşele-stat au fost modelate în timpul vieţii de sute de mii de ani a vânătorilor-culegători. Însă, după cum voi afirma mai jos, cred că este posibil să fi existat o evoluţie genetică *suplimentară* în perioada Holocenului.

50. Noi nu constituim efectiv jumătate din numărul de mamifere de pe pământ, însă aceasta se datorează în mare parte faptului că creştem atât de multe vite, porci, oi şi câini. Dacă ne puneţi laolaltă cu servitorii noştri domestici, civilizaţia noastră ar ajunge la un uimitor procent de 98% din numărul de mamifere, ca greutate, conform unei afirmaţii făcute de Donald Johanson la o conferinţă privind „Originile” la Universitatea de Stat din

Arizona, în aprilie 2009.

51. Criticii selecţiei de grup adaugă criteriul că grupurile trebuie să se reproducă, inclusiv prin gemiparitate, pentru a forma mai multe grupuri noi care se aseamănă îndeaproape cu grupul original. Acest lucru este valabil în cazul MLS-2 (selecţia între grupurile stabile), dar nu este neapărat şi cazul MLS-i (selecţia între grupurile schimbătoare); vezi Okasha, 2006, şi vezi nota 40 de mai sus.

52. Tomasello a ţinut trei cursuri importante la Universitatea din Virginia, în octombrie 20 i0. Argumentul său de bază, inclusiv un citat ca acesta, poate fi găsit în Tomasello *et al.*, 2005. Cimpanzeii pot recruta un colaborator ce să-i ajute să facă rost de mâncare în cadrul unui exerciţiu ce implică doi cimpanzei care trebuie să găsească mâncare (Melis, Hare şi Tomasello, 2006), însă ei nu par să împărtăşească intenţii sau să se coordoneze cu adevărat cu acel colaborator.

53. Herrmann *et al.*, 2007. Descrierea completă a sarcinilor, inclusiv filmuleţele video, poate fi descărcată de pe http://www.sciencemag.org/content/3 i7/5843/i360/suppl/DCI, însă observaţi că în filme cimpanzeii sunt mereu înfăţişaţi rezolvând sarcinile, chiar dacă sarcinile sociale au fost rareori îndeplinite. Observaţi, de asemenea, că experimentul a inclus un al treilea grup – urangutanii, care s-au descurcat mai rău decât cimpanzeii în cadrul ambelor exerciţii.

54. Tomasello *et al.*, 2005. Tomasello citează o lucrare mai veche a lui Simon Baron-Cohen (i995), cercetător specializat în autism, care a descris „un mecanism de atenţie împărtăşită” ce se dezvoltă la copii normali, dar nu şi în cazul copiilor cu autism, ceea ce îi face să aibă acea „gândire oarbă”.

55. Boesch, i994.

56. Tomasello *et al.*, în curs de publicare. Este clar că cimpanzeii formează coaliţii politice – doi masculi vor forma o echipă pentru a se lupta cu actualul mascul alfa, după cum reiese din cercetările lui de Waal, i982. Însă *coordonarea* în acest caz este cel mult slabă.

57. De Waal, i996, susţine că cimpanzeii stabilesc norme şi administrează pedepse celor le care încalcă. Dar la cimpanzei asemenea norme sunt destul de rare – nu construiesc în niciun caz reţele elaborate de norme de-a lungul timpului. Ca şi în cazul celorlalte trăsături ale cimpanzeilor, precum abilităţile lor culturale, ei par să aibă multe „cărămizi de bază” ale moralităţii umane, însă nu par să le aranjeze în aşa fel încât să construiască sisteme morale.

58. Un subiect important de dezbatere în cercurile savanţilor evoluţionişti este de ce ar risca un individ să-l pedepsească pe altul, riscul incluzând şi o reacţie violentă din partea celui pedepsit. Însă, dacă pedeapsa este mai puţin aspră – de exemplu bârfa, sau pur şi simplu decizia de a nu colabora cu contravenientul în diverse afaceri (Baumard, André şi Sperber, lucrare nepublicată) –, atunci costul devine unul destul de mic, iar modelele de pe calculator demonstrează diverse moduri în care ar putea să apară tendinţa de a pedepsi; vezi Panchanathan şi Boyd, 2004. Pe măsură ce costul suportării paraziţilor creşte, iar aceştia devin tot mai rari, selecţia de grup la nivelul celorlalte trăsături devine cu mult mai puternică, în comparaţie cu selecţia la nivel individual.

59. Pentru detalii suplimentare despre evoluţia cumulativă a culturii şi cea concomitentă a culturilor şi genelor, vezi capodopera lui Richerson şi Boyd, *Not by Genes Alone* (*Nu doar prin gene*). Le sunt profund îndatorat pentru numeroase idei din acest capitol.

60. Este posibil ca aceste creaturi să fi fabricat nişte

unelte. Chiar şi cimpanzeii fac unelte. Însă nu există dovezi ale utilizării acestor unelte în rămăşiţele fosile până la sfârşitul acestei perioade, aproape de apariţia speciei *Homo*.

61. Lepre *et al.*, 20 ii.

62. Richerson şi Boyd, 2005, susţin acest argument. Obiectele culturale nu arată aproape niciodată o asemenea stabilitate în timp şi spaţiu. Gândiţi-vă, de exemplu, la săbii şi ceainice, care umplu vitrinele muzeelor, pentru că culturile sunt atât de inventive în metodele de creare a obiectelor care îndeplinesc de fapt aceleaşi funcţii de bază.

63. Descrierea lui *Homo heidelbergensis* făcută de mine este bazată pe lucrările lui Potts şi Sloan, 20 i0 şi pe Richerson şi Boyd, 2005, capitolul 4.

64. Descrierea mea este speculativă; întotdeauna e riscant să ghiceşti când s-a produs un anumit eveniment sau când a apărut o anumită capacitate. Tomasello, care este mult mai prudent decât mine, nu a identificat niciodată un moment sau o specie în care intenţionalitatea împărtăşită să fi apărut pentru prima dată. Însă, atunci când l-am întrebat dacă *Homo heidelbergensis* este cel mai bun candidat, a răspuns afirmativ.

65. Există două diferenţe majore: (i) inovaţiile culturale s-au răspândit lateral, pe măsură ce oamenii vedeau şi copiau ceva nou; inovaţiile genetice s-au răspândit vertical, de la părinte la copil, şi (2) inovaţiile culturale pot fi impulsionate de creatori inteligenţi – oameni care încearcă să rezolve o problemă; inovaţiile genetice se produc doar prin mutaţii întâmplătoare. Vezi Richerson şi Boyd, 2005. Dawkins, i976, a popularizat pentru prima oară noţiunea de evoluţie culturală, comparând-o cu evoluţia genetică şi utilizând noţiunea de „meme”, însă Richerson şi Boyd au dezvoltat mai profund implicaţiile acestei evoluţii paralele.

66. Tishkoff *et al.*, 2007. În mod surprinzător, populaţiile africane dispun de o genă diferită faţă de cele europene. Genomul este atât de flexibil şi de adaptiv, încât găseşte adesea numeroase metode de a reacţiona la o singură presiune de adaptare.

67. S-ar putea spune că societăţile industriale moderne sunt cosmopolite, nu tribale. Însă tendinţa noastră de a forma grupuri în astfel de societăţi este legată de natura socială fundamentală a tribalismului; vezi Dunbar, i996. La cealaltă extremă, vânătorii-culegători nu sunt doar grupuri mici de persoane strâns înrudite, aşa cum presupun mulţi. Oamenii intră şi ies din grupuri care coexistă prin căsătorie sau din alte motive. Cetele păstrează legături comerciale strânse cu celelalte cete care nu sunt bazate direct pe rudenie, deşi aceste legături pot fi facilitate prin faptul că copiii dintr-una din aceste cete se căsătoresc cu alţii din afară, alăturându-se cetelor vecine şi păstrând legătura cu părinţii şi cu ceilalţi fraţi sau surori. Schimburile maritale unesc *grupurile*, nu doar familiile individuale implicate direct în uniunea matrimonială respectivă. Vezi Hill *et al.*, 20 ii.

68. Pudrele colorate şi pigmenţii au fost identificaţi în aşezările omeneşti de acum i60.000 de ani, şi se crede că erau folosite în scopuri simbolice şi ceremoniale; vezi Marean *et al.*, 2007.

69. Kinzler, Dupoux şi Spelke, 2007; vezi Kesebir [20 i2], pentru un rezumat.

70. Richerson şi Boyd, 2005, p. 2 i4. Vezi şi Fessler, 2007, privind felul în care a evoluat ruşinea de la o emoţie de supunere în faţa autorităţii într-una legată de conformarea cu normele.

71. Hare, Wobber şi Wrangham, nepublicat; Wrangham, 200 i. Auto-domesticirea este o formă a procesului mai general cunoscut drept selecţie socială, în

care selecţia rezultă din alegerile făcute de membrii propriei specii.

72. Hare, Wobber şi Wrangham, nepublicat.

73. Prin afirmaţia că vechea noastră natură de primate este mai egoistă nu vreau să contrazic cercetările lui Frans de Waal, care demonstrează prezenţa empatiei şi a altor fundamente ale simţului moral uman în cazul cimpanzeilor şi al maimuţelor bonobo. Vreau doar să spun că aceste fundamente pot fi explicate cu uşurinţă ca mecanisme care i-au ajutat pe indivizi să prospere în interiorul grupurilor. Nu cred că este nevoie de selecţie de grup pentru a explica natura cimpanzeilor, dar cred că e nevoie de aceasta pentru a explica natura umană. De Waal (2006) îi critică pe „teoreticienii furnirului”, care cred că moralitatea este un furnir subţire ce acoperă adevărata noastră natură, care e de fapt egoistă. Nu sunt un teoretician al furnirului în acest sens. Cu toate acestea, sunt un astfel de teoretician când afirm că noi, oamenii, am dezvoltat anumite adaptări recente, modelate prin selecţia de grup, care au evoluat din vechea noastră natură de primate, însă care ne fac foarte diferiţi de alte primate.

74. Vezi Bourke, 20 ii, pp. 3 – 4.

75. În afară de două specii de şobolani-cârtiţe africane, singurele mamifere care se pot numi eusociale. Aceste specii ajung la o astfel de caracteristică la fel ca albinele şi furnicile – limitând reproducerea la un singur cuplu, astfel încât toţi membrii coloniei să fie strâns înrudiţi. De asemenea, datorită faptului că sapă reţele vaste de tuneluri subpământene, au şi un cuib comun care poate fi apărat.

76. Aceiaşi *Homo sapiens* plecaseră din Africa acum 70.000 de ani şi locuiau în Israel şi în împrejurimi. În această perioadă se poate să fi existat o împerechere cu

neanderthalienii (Green *et al.*, 20 i0). Unii oameni poate că au părăsit Africa acum 70.000 sau 60.000 de ani şi au călătorit către Yemen şi Asia de Sud, devenind strămoşii celor din Noua Guinee şi Australia. Însă grupul care a plecat din Africa şi Israel acum 50.000 de ani este grupul despre care se crede că a populat Eurasia şi Americile. Prin urmare, voi folosi data de 50.000 de ani în urmă ca fiind momentul marii dispersii, deşi unii oameni plecaseră deja cu 20.000 de ani înainte. Vezi Potts şi Sloan, 20 i0.

77. Gould, într-un interviu din *Leader to Leader Journal*, nr. i5 (iarna, 2000). Disponibil pe http://www.pfdf.org/knowledgecenter/journal. aspx? ArticlelD = 64. Sublinierea noastră.

78. Aceasta se numeşte lamarckism. Darwin a crezut şi el, în mod eronat. Lamarckismul a fost util într-o dictatură decisă să producă o nouă rasă, Omul Sovietic. Trofim Lîsenko era biologul preferat, nu Mendel.

79. Trut, i999.

80. Muir, i996.

81. Vezi Hawks *et al.*, 2007; Williamson *et al.*, 2007. Explicaţia scurtă este aceea că analizăm măsura în care fiecare genă are tendinţa de a atrage ADN-ul aflat în apropiere pe măsură ce trece prin meioză. Dacă ar fi o mişcare întâmplătoare, atunci nucleotidele din apropiere nu ar fi atrase în acest proces.

82. Richerson şi Boyd, 2005, observă că atunci când mediul se schimbă rapid, o dată la câteva mii de ani, genele nu reacţionează; toate adaptările se produc prin inovaţii culturale. Însă aceştia şi-au formulat teoria atunci când toată lumea credea că evoluţia genetică necesită zeci sau sute de mii de ani. Acum când ştim că genele pot reacţiona în fiecare mileniu, cred că afirmaţia mea de aici este corectă.

83. Yi *et al.*, 20 i0.

84. Pickrell *et al.*, 2009.

85. Vezi, de exemplu, Clark, 2007.

86. Unii cititori se tem, aşa cum s-a temut şi Gould probabil, că, dacă evoluţia genetică a continuat în ultimii 50.000 de ani, atunci ar putea exista diferenţe genetice între rase. Cred că astfel de îngrijorări sunt fondate, însă exagerate. Au existat puţine presiuni de selecţie care s-au aplicat tuturor europenilor sau tuturor africanilor sau asiaticilor. Rasele de pe un întreg continent nu constituie unităţi de analiză relevante pentru evoluţia moralităţii. În schimb, au existat numeroase presiuni de selecţie în fiecare grup care s-a mutat într-o nouă nişă ecologică sau care s-a apucat de o nouă meserie sau a găsit o metodă deosebită de a reglementa căsătoriile. Mai mult, atunci când evoluţia paralelă a genelor şi a culturilor a favorizat anumite trăsături, acestea au fost de obicei adaptări la o schimbare sau alta, astfel încât diferenţele dintre grupuri nu implică defecte. Şi, în cele din urmă, chiar dacă s-ar dovedi că există diferenţe etnice în ceea ce priveşte comportamentul moral şi care sunt legate de diferenţele genetice, contribuţia genelor la astfel de diferenţe comportamentale ar fi una infimă în comparaţie cu efectele culturii. Oricine ar fi putut inventa o poveste „just-se" în i945 pentru a explica felul în care germanii au evoluat în aşa fel încât să fie foarte potriviţi pentru cuceriri militare, în timp ce evreii ashkenazi au ajuns să fie blajini şi pacifişti. Însă, cincizeci de ani mai târziu, comparând Israelul cu Germania, ar trebui să explice tiparul comportamental total opus. (Îi mulţumesc lui Steven Pinker pentru acest exemplu.)

87. Potts şi Sloan, 20 i0. Vezi şi Richerson şi Boyd, 2005, pentru o teorie a modului în care o perioadă anterioară de instabilitate climatică ar fi putut determina primul salt al transformării oamenilor în creaturi culturale

acum 500.000 de ani.

88. Ambrose, i998. Fie că această erupţie vulcanică a schimbat cursul evoluţiei umane sau nu, încerc să transmit ideea generală că evoluţia nu este un proces lin şi treptat, aşa cum se presupune în majoritatea simulărilor pe calculator. Au existat probabil numeroase momente surprinzătoare de genul „lebăda neagră”, precum evenimentele foarte puţin probabile descrise de Taleb (2007), care subminează eforturile noastre de a modela procese pe baza câtorva variabile şi unele presupuneri bazate pe condiţii „normale”.

89. Potts şi Sloan, 20 i0.

90. Cea de-a doua parte a acestei perioade este aceea în care arheologii încep să scoată la iveală dovezi clare constând în obiecte decorate, mărgele, activităţi simbolice şi cvasireligioase şi comportament tribal în general. Vezi Henshilwood *et al.*, 2004, privind artefactele din Blombos Cave din Africa de Sud, datând de acum circa 75.000 de ani. Vezi şi Kelly, i995; Tomasello *et al.* [20 i2]; Wade, 2009. În Africa s-a produs ceva foarte interesant cu 70.000 – 80.000 de ani în urmă.

91. Pentru o încercare de a explica tendinţa de apartenenţă la grup a oamenilor fără a implica selecţia de grup, vezi Tooby şi Cosmides, 20 i0.

Vezi şi Henrich şi Henrich, 2007; ei acceptă selecţia culturală de grup, însă fără efecte genetice. Cred că aceste abordări pot explica o mare parte din tendinţa noastră de a ne grupa, însă nu cred că pot explica lucruri precum instinctul de roire, pe care îl voi descrie în capitolul următor.

92. Aceste chestiuni sunt complicate şi, ca specialist în psihologie socială, nu sunt expert în niciunul dintre cele patru domenii pe care le-am amintit. Astfel că ar fi mai corect să-mi descriu prezentarea nu ca pe o apărare dintr-

un proces legal, ci ca pe un apel în faţa înaltei curţi a ştiinţei prin care să explic de ce cred că acest caz ar trebui să fie redeschis şi rejudecat de către experţi în lumina noilor dovezi apărute.

93. Numerele 90% şi i0% nu ar trebui să fie înţelese ad litteram. Încerc doar să spun că o mare parte a naturii umane a fost modelată de acelaşi tip de procese la nivel individual care au stat şi la baza formării caracterului cimpanzeilor, în timp ce doar o mică parte a naturii umane a fost modelată de selecţia de grup, un proces cel mai adesea asociat cu albinele, furnicile şi alte creaturi eusociale. Bineînţeles, psihologia albinelor nu are nimic în comun cu psihologia umană – ele ajung la un nivel extraordinar de cooperare fără lucruri precum moralitatea sau emoţiile morale. Folosesc albinele doar pentru a ilustra modul în care selecţia la nivel de grup a facilitat apariţia jucătorilor de echipă.

I0. *Instinctul de roire*

1. McNeill, i995, p. 2.

2. J.G. Gray, i970 [i959], pp. 44 – 47. Citatele sunt chiar din Gray, care vorbeşte în calitate de veteran pe parcursul mai multor pagini. Citatele au fost astfel asamblate de McNeill, i995, p. i0.

3. Vezi capitolul 4. Repet că Glaucon nu era glauconian. Era fratele lui Platon şi, în *Republica*, doreşte ca Socrate să reuşească. Însă şi-a formulat argumentul atât de clar – faptul că oamenii cărora nu le mai pasă ce consecinţe au actele lor asupra reputaţiei se comportă abominabil –, încât îl voi folosi drept reprezentant al acestei păreri, care cred eu că este corectă.

4. G.C. Williams, i966, pp. 92 – 93; vezi discuţii despre Williams în capitolul anterior.

5. Am conceput acest argument pentru prima oară în Haidt, Seder şi Kesebir, 2008, unde am analizat implicaţiile

psihologiei roiului pentru psihologia pozitivistă şi politicile publice.

6. Utilizarea cuvântului *ar putea* în această propoziţie este pur pragmatică, nu normativă. Spun că dacă vrei să obţii X, atunci trebuie să cunoşti câteva lucruri despre acest instinct de roire când îţi faci planul pentru a obţine X. Nu încerc să le spun oamenilor ce este X.

7. Această idee a fost discutată anterior de Freeman, i995, şi de McNeill, i995.

8. Acronimul şi conceptul provin din Henrich, Heine şi Norenzayan, 20 i0.

9. Ehrenreich, 2006, p. i4.

10. Durkheim, i992 [i887], p. 220.

11. După cum a fost descris în capitolul 9; despre „selecţia socială”, vezi Boehm, 20 i2.

12. Durkheim, i992 [i887], pp. 2 i9 – 220; sublinierea ne aparţine.

13. Durkheim, i995 [i9 i5], p. 2 i7 [vezi şi trad. rom., i995, p. 20 i – *n.tr.*].

14. *Idem*, p. 424 [vezi şi trad. rom., i995, p. 386 – *n.tr.*].

15. Emerson, i960 [i838], p. 24.

16. Din autobiografia lui Darwin, citat în Wright, i994, p. 364.

17. Keltner şi Haidt, 2003.

18. Pentru o trecere în revistă atentă şi adesea critică a afirmaţiilor exagerate făcute uneori despre ciuperci şi istoria umanităţii, vezi Lechter, 2007. Lechter spune că dovada utilizării ciupercilor de către azteci este evidentă.

19. Vezi o documentare extinsă asupra utilizării drogurilor pe www.Erowid.org. Pentru fiecare halucinogen există numeroase descrieri ale unor experienţe mistice şi chiar mai multe despre experienţe negative sau terifiante.

20. Pentru un exemplu şi o analiză a riturilor de

inițiere, vezi Herdt, i98 i.

21. Grob și de Rios, i994.

22. Vezi mai ales Anexa B din Maslow, 64. Maslow enumeră douăzeci și cinci de caracteristici, inclusiv: „Întregul univers este perceput ca un tot integrat și unit"; „Lumea [...] este văzută doar ca fiind frumoasă"; „Cel care ajunge în starea supremă devine mai iubitor și mai tolerant".

23. Pahnke, i966.

24. Doblin, i99 i. Doar unul dintre subiecții de control a spus că experimentul a însemnat o creștere benefică pentru el, iar asta, în mod ironic, s-a întâmplat pentru că îl convinsese pe subiect să încerce droguri psihedelice cât mai curând posibil. Studiul lui Doblin aduce o informație importantă care nu fusese raportată în primul studiu întreprins de Pahnke: majoritatea subiecților care luaseră psilocibină au simțit o oarecare teamă și o stare negativă la un moment dat, însă toți au spus că, în general, experiența a fost deosebit de pozitivă.

25. Hsieh, 20 i0, p. 79; sublinierea ne aparține.

26. Există alți doi candidați la care nu mă voi referi pentru că avem prea puține studii în acest sens. V.S. Ramachandran a identificat o zonă din lobul temporal stâng care, atunci când este stimulată electric, îi face pe unii subiecți să aibă experiențe religioase; vezi Ramachandran și Blakeslee, i998. Și Newberg, D'Aquili și Rause, 200 i, au studiat creierele celor care ajung la stări diferite de conștiință prin meditație. Cercetătorii au descoperit o reducere a activității din două zone ale cortexului parietal pe care creierul le folosește pentru a păstra o hartă mentală a corpului în spațiu. Atunci când acele zone sunt mai puțin active, persoana simte o plăcută stare de pierdere de sine.

27. Scopul meu nu este acela de a face o trecere

completă în revistă a studiilor medicale din neurobiologie privind instinctul de roire. Scopul meu este pur şi simplu de a sublinia că există o strânsă corelare între descrierea mea funcţională a instinctului de roire şi două dintre cele mai fierbinţi domenii ale neuroştiinţei sociale – oxitocina şi neuronii-oglindă. Sper că experţii în neuroştiinţe vor cerceta mai îndeaproape modul în care corpul şi creierul reacţionează la tipul de activităţi sincronizate şi de grup pe care le descriu eu. Pentru mai multe informaţii privind neurobiologia ritualului şi a sincronizării, vezi Thomson, 20 ii.

28. Carter, i998.

29. Kosfeld *et al.*, 2005.

30. Zak, 20 ii, descrie biologia sistemului în detaliu. De observat că oxitocina generează altruism şi întărirea legăturilor de grup parţial prin intermediul a doi neurotransmiţători: dopamina, care motivează acţiunea şi o face satisfăcătoare, şi serotonina, care reduce anxietatea şi îi face pe oameni mai sociabili – efecte generale ale medicamentelor de tip Prozac, care cresc nivelul de serotonină.

31. Morhenn *et al.*, 2008, deşi masajele la spate din acest studiu cauzau creşterea nivelului de oxitocină doar atunci când erau însoţite de un semn de încredere. Atingerea fizică are numeroase efecte de întărire a legăturii dintre oameni; vezi Keltner, 2009.

32. *Parohial* înseamnă local sau restrâns, ca, de exemplu, într-o parohie a unei biserici. Conceptul de altruism parohial a fost dezvoltat de Sam Bowles şi alţii, de exemplu, Choi şi Bowles, 2007.

33. De Dreu *et al.*, 20 i0.

34. De Dreu *et al.*, 20 ii; citatul este de la p. i264.

35. Raportul iniţial asupra acestui studiu a fost făcut de Iacoboni *et al.*, i999. Pentru o analiză recentă, vezi

Iacoboni, 2008.

36. Tomasello *et al.*, 2005; vezi capitolul 9.

37. Iacoboni, 2008, p. ii9.

38. T. Singer *et al.*, 2006. Jocul a fost o versiune repetată a dilemei prizonierului.

39. Descoperirile au constat în faptul că bărbaţii înregistrau o scădere drastică a empatiei şi, în medie, li se activau şi nişte circuite neuronale asociate cu satisfacţia. Le plăcea să-l vadă pe jucătorul egoist cum primeşte şocurile electrice. Femeile înregistrau doar o mică scădere a empatiei. Această scădere nu era semnificativă din punct de vedere statistic, dar cred că este foarte posibil ca femeile să-şi poată reduce nivelul de empatie în *anumite* situaţii. În cazul unui eşantion mai mare sau al unei încălcări mai grave, pariez că şi femeile vor înregistra o scădere drastică a nivelului de empatie.

40. Bineînţeles că, în acest caz, jucătorul cel „rău" a înşelat subiectul în mod direct, astfel încât unii subiecţi s-au înfuriat. Testul-cheie, care încă nu a fost efectuat, va fi acela de a vedea dacă reacţiile empatice faţă de un subiect „rău" scad când subiectul pur şi simplu l-a văzut înşelând pe altcineva, dar nu pe el. Prevăd că empatia va scădea şi în acest caz.

41. Kyd, i794, p. i3; sublinierea ne aparţine.

42. Burns, i978.

43. Kaiser, Hogan şi Craig, 2008.

44. Burns, i978.

45. Kaiser, Hogan şi Craig, 2008; Van Vugt, Hogan şi Kaiser, 2008.

46. Numărul i50 este uneori numit „numărul lui Dunbar", după ce Robin Dunbar a observat că aceasta pare a fi limita de sus în ceea ce priveşte mărimea unui grup în care toţi se cunosc între ei şi cunosc relaţiile dintre ceilalţi; vezi Dunbar, i996.

47. Sherif *et al.*, i96 i [i954], după cum a fost descris în capitolul 7.

48. Baumeister, Chesner, Senders şi Tice, i989; Hamblin, i958.

49. Vezi lucrările privind identitatea comună a unui grup (Gaertner şi Dovidio, 2000; Motyl *et al.*, 20 ii) pentru o demonstraţie a faptului că percepţiile amplificate de similaritate reduc prejudecăţile implicite şi explicite. Vezi Haidt, Rosenberg şi Hom, 2003 privind problema diversităţii morale.

50. Vezi Batson, i998, pentru o trecere în revistă a modurilor în care similaritatea amplifică altruismul.

51. Vezi Kurzban, Tooby şi Cosmides, 200 i, pentru un experiment care demonstrează că se poate „şterge rasa” – adică îi poţi face pe oameni să nu observe sau să-şi aducă aminte rasa altor persoane atunci când rasa nu este un indicator util al „apartenenţei la coaliţie”.

52. Wiltermuth şi Heath, 2008; Valdesolo, Ouyang şi DeSteno, 20 i0. Vezi şi Cohen *et al.*, 2009, pentru o demonstraţie a modului în care vâslitul sincronizat creşte toleranţa la durere (în comparaţie cu vâslitul la fel de viguros, dar de unul singur) pentru că amplifică eliberarea de endorfină.

53. Brewer şi Campbell, i976.

54. Voi spune mai multe pe www.Righteous Mind.com şi pe www.Ethicalăvstems.org.

55. Kaiser, Hogan şi Craig, 2008, p. i04; sublinierea ne aparţine.

56. Mussolini, i932. Expresia care dispăruse din penultima frază este „prin moarte”. Se poate ca Mussolini să nu fi scris aceste rânduri; eseul a fost scris în mare parte sau în întregime de filosoful Giovanni Gentile, însă a fost publicat sub numele lui Mussolini.

57. Vezi, mai ales, V. Turner, 69.

58. Compară efectele demonstraţiilor fasciste, în care oamenii sunt fascinaţi de marşurile sincronizate ale militarilor şi îşi declară devotamentul faţă de conducător, cu efectele raportate de McNeill despre mărşăluirea unui grup restrâns de oameni într-o formaţie. Instructajul militar întăreşte legăturile dintre soldaţi, nu şi dintre aceştia şi sergentul instructor.

59. Dacă credeţi că această afirmaţie aduce a judecată de valoare, aveţi dreptate. Este un exemplu de utilitarism durkheimian, teorie normativă pe care o voi dezvolta în capitolul următor. Cred că roirea contribuie la bunăstarea şi decenţa unei societăţi democratice moderne, care nu este în pericol să lege indivizii între ei prea strâns; vezi Haidt, Seder şi Kesebir, 2008. Pentru dovezi empirice recente, vezi Putnam şi Campbell, 20 i0.

60. Vezi notele lui James Madison din 6 iunie, în *The Records of the Federal Convention of 1787*: „Singurul remediu [pentru riscul de opresiune din partea unei majorităţi] este de a lărgi sfera şi de a împărţi astfel comunitatea într-un număr la fel de mare de interese şi părţi, astfel încât, de la bun început, nu se va putea crea o majoritate care să aibă, în acelaşi timp, un interes comun separat de cel al întregului sau de al minorităţii; şi, în al doilea rând, ca în caz că există un asemenea interes comun, să nu fie capabili să se unească pentru a-l urmări". Fondatorii se refereau la facţiunile politice care rareori contribuie la coeziunea stupului. Cu toate acestea, ei şi-au imaginat o ţară a cărei putere provenea din apartenenţa oamenilor la grupurile şi instituţiile locale, în acord cu analiza lui Putnam privind capitalul social (2000).

61. Putnam, 2000, p. 209.

II. *Religia este un sport de echipă*

1. McNeill, i995, vezi capitolul i0. Legătura cu agresiunea este mai evidentă la alte universităţi în care

mişcarea făcută în timpul scandării este de fapt mânuirea unei toporişti (de exemplu, Universitatea de Stat din Florida) sau păcănitul fălcilor unui crocodil (Universitatea din Florida) către suporterii echipei adverse aflate de cealaltă parte a stadionului.

2. Am făcut această analogie şi am dezvoltat multe dintre ideile din acest capitol împreună cu Jesse Graham în Graham şi Haidt, 20 i0.

3. Durkheim, i995 [i9 i5], p. 62 (trad. rom. cât., i995, p.54 – *n.tr.*).

4. Sau, pentru unii de extremă stânga, vina a fost chiar a Americii. Vezi, de exemplu, afirmaţia lui Ward Churchill din 2003, care spunea că oamenii din Turnurile Gemene meritau să moară. Observ că există o îndelungată ură a celor de stânga faţă de religie, care se regăseşte în scrierile lui Marx şi ale *filosofilor* francezi din secolul al XVIII-lea. Cred că apărarea islamului de către cei din aripa stângă din ţările vestice nu constituie de fapt o apărare a religiei, ci este rezultatul tendinţei în creştere a celor de stânga de a-i considera pe musulmani drept victime ale opresiunii în Europa şi în Palestina. Observ, de asemenea, că în zilele care au urmat atacurilor de la îi septembrie 200 i preşedintele Bush s-a poziţionat ferm de partea celor care spun că islamul este o religie a păcii.

5. Budismul este de obicei scutit de critici, şi uneori chiar adoptat – de exemplu, de către Sam Harris –, probabil pentru că poate fi secularizat cu uşurinţă şi acceptat ca un sistem filosofic şi etic bazat clar pe fundamentul Grijă. Dalai Lama face exact acest lucru în cartea sa din i999, *Ethics for the New Millennium* (*Etica Noului Mileniu*).

6. Harris, 2004, p. 65.

7. *Ibid.*, p. i2. Harris preamăreşte credinţa, considerând-o drept chintesenţa umanităţii: „Umanitatea

însăşi a oricărei minţi constă în mare parte în capacitatea sa de a evalua noi accepţiuni ale adevărurilor afirmate, prin prisma celor atât de numeroase pe care deja le acceptă” (*ibid.*, p. 5 i). Aceasta este o definiţie remarcabilă pentru un raţionalist, însă, ca intuiţionist social, cred că umanitatea oricărei minţi constă în capacitatea sa de a împărtăşi intenţii şi de a intra în halucinaţii consensuale (adică matrice morale) care creează comunităţi morale cooperante. Vezi discuţia mea privind cercetările lui Tomasello în capitolul 9. Vezi şi Harris *et al.*, 2009.

8. Dawkins, 2006, p. 3 i (trad. rom. cât., 2007, p. 44).

9. *Ibidem*.

10. Dennett, 2006, p. 9, spune că religiile sunt „sisteme sociale ai căror participanţi îşi mărturisesc credinţa într-o putere supranaturală a cărei aprobare urmează să fie cerută”. Dennett cel puţin recunoaşte că religiile sunt „sisteme sociale”, însă o mare parte a cărţii sale se concentrează pe cauzele şi consecinţele falselor credinţe ale oamenilor şi, în nota de subsol a definiţiei sale, o pune în mod explicit în opoziţie cu cea dată de Durkheim.

11. Vezi, de exemplu, Ault, 2005; Eliade, i959. Observ că cel mai mare cercetător al religiilor în psihologie, William James (i96 i [i902]), a abordat o perspectivă a creştinului singuratic. El a definit religia ca fiind „sentimentele, faptele şi experienţele oamenilor în solitudine, în măsura în care au ajuns să se vadă pe sine în relaţie cu ceea ce ei consideră a fi divin”. Focalizarea pe credinţă nu este specifică doar Noilor Atei. Se întâlneşte şi în cazul psihologilor, biologilor şi al altor specialişti în ştiinţele naturii, în contrast cu sociologii, antropologii şi specialiştii din departamentele de studii ale religiilor, care se pricep mult mai bine să analizeze ceea ce Durkheim numea „fapte sociale”.

12. Vezi, de exemplu, Froese şi Bader, 2007; Woodberry şi Smith, i998.

13. Dennett, 2006, p. i4 i.

14. Dawkins, 2006, p. i66 (trad. rom. cât., 2007, pp. i72 – i73).

15. O memă este o informaţie culturală care poate evolua în acelaşi fel în care evoluează genele. Vezi Dawkins, i976.

16. Barrett, 2000; Boyer, 200 i.

17. Această idee a fost popularizată de Guthrie, i993.

18. Dawkins, 2006, p. i74 (trad. rom. cât., 2007, p. i8 i). Însă experienţele de devoţiune religioasă şi de conversiune încep în mod serios în anii adolescenţei, care sunt exact anii în care copiii par *cel mai puţin* interesaţi să creadă ceea ce le spun adulţii.

19. Dennett, 2006, capitolul 9. Cred că Dennett are dreptate.

20. Bloom, 2004; 20 i2. Bloom nu este un Nou Ateu. Cred că sugestia sa de aici este corectă – acesta este unul dintre cei mai importanţi precursori ai credinţelor în supranatural.

21. Dennett, 2006, p. i23.

22. Vezi şi Blackmore, i999. Blackmore este un specialist în teoria memelor, care a împărtăşit la început părerea lui Dawkins că religiile erau meme care se răspândeau ca viruşii. Însă, după ce a văzut că persoanele credincioase sunt mai fericite, mai generoase şi mai fertile, s-a răzgândit. Vezi Blackmore, 20 i0.

23. Dawkins, 2006, p. i88.

24. Atran şi Henrich, 20 i0.

25. Pentru descrieri detaliate ale felului în care au evoluat divinităţile şi religiile, vezi Wade, 2009; Wright, 2009.

26. Roes şi Raymond, 2003; Norenzayan şi Shariff,

2008.

27. Zhong, Bohns şi Gino, 20 i0.

28. Haley şi Fessler, 2005.

29. Shariff şi Norenzayan, 2007.

30. Sosis, 2000; Sosis şi Alcorta, 2003.

31. Sosis şi Bressler, 2003.

32. Rappaport, i97 i, p. 36.

33. Prin „raţional” aici vreau să spun că grupul poate acţiona în feluri care îi promovează interesele pe termen lung, în loc să se risipească pentru că indivizii îşi urmăresc propriile interese. Vezi Frank, i988, pentru o analiză similară a felului în care emoţiile morale îi pot face pe oameni „iraţionali din punct de vedere strategic” într-un mod care îi ajută să rezolve „probleme de devotament”.

34. Sau poate cu câteva mii de ani înainte de agricultură, dacă misteriosul locaş din Göbekli Tepe, din Turcia, a fost consacrat unor divinităţi înalte sau moraliste. Vezi Scham, 2008.

35. Vezi Hawks *et al.*, 2007, şi capitolul 9, privind viteza evoluţiei genetice. Vezi Powell şi Clark [20 i2], pentru o critică a modelelor de produse secundare care demonstrează acelaşi lucru – că teoriile produsului secundar nu exclud adaptările biologice ulterioare.

36. Richerson şi Boyd, 2005, p. i92, după cum am descris în capitolul 9.

37. Împreună cu Eliot Sober, de exemplu, Sober şi Wilson, i998.

38. Dawkins, 2006, p. i7 i, garantează că religia ar putea oferi acele condiţii speciale. Apoi nu oferă niciun argument împotriva posibilităţii ca religia să fi facilitat selecţia de grup, deşi, dacă această posibilitate ar fi adevărată, îi invalidează argumentul că religia ar fi un parazit, nu o adaptare. Îi îndemn pe cititori să citească atent paginile i70 – i72 din *The God Delusion* (vezi şi

Himera credinţei în Dumnezeu, trad. rom. cât. – *n.tr*).

39. Dacă vi se pare uneori că sunt prea entuziasmat de selecţia de grup, asta se datorează faptului că am citit *Darwin's Cathedral* în 2005, chiar în timp ce scriam ultimul capitol din *The Happiness Hypothesis*. În momentul în care am terminat cartea lui Wilson, am simţit că am găsit veriga ce lipsea pentru a înţelege nu doar fericirea şi de ce vine ea din acel spaţiu intermediar („între”), ci şi moralitatea şi de ce aceasta uneşte şi orbeşte.

40. D.S. Wilson, 2002, p. i36.

41. Lansing, i99 i.

42. Hardin, i968.

43. D.S. Wilson, 2002, p. i59.

44. Marshall, i999, citat în Wade, 2009, p. iob.

45. Hawks *et al*., 2007, descris în capitolul 9; Roes şi Raymond, 2003.

46. Wade, 2009, p. i07; sublinierea noastră.

47. G.C. Williams, i966.

48. Muir, i996; vezi capitolul 9. Repet că presiunea selecţiei asupra oamenilor nu a fost probabil niciodată atât de puternică şi de consecventă ca aceea aplicată în experimentele de reproducere, astfel încât nu voi vorbi de prezenţa evoluţiei genetice în primele cinci sau zece generaţii. Însă treizeci sau patruzeci de generaţii ar fi în acord cu multe dintre modificările genetice identificate la populaţiile umane şi descrise în Cochran şi Harpending, 2009.

49. Vezi Bowles, 2009.

50. Această afirmaţie se potriveşte cel mai bine în cazul lui Harris şi Hitchens, şi cel mai puţin în cazul lui Dennett.

51. Pentru o analiză concisă a acestor două lucrări, vezi Norenzayan şi Shariff, 2008.

52. Putnam şi Campbell, 20 i0.

53. Tan şi Vogel, 2008.

54. Ruffle şi Sosis, 2006, i-au pus pe membrii unor kibbutzuri israeli-ene seculare şi religioase să joace un joc de cooperare într-o singură rundă, în perechi. Bărbaţii credincioşi care se roagă frecvent împreună au reuşit cel mai bine să-şi reprime egoismul şi să maximizeze potul de bani pe care l-au împărţit între ei la sfârşitul jocului.

55. Larue, i99 i.

56. Vezi discuţii în Norenzayan şi Shariff, 2008.

57. Coleman, i988.

58. Putnam şi Campbell sunt atenţi atunci când identifică inferenţele cauzale din datele lor corelate. Însă, datorită faptului că datele lor au fost colectate de-a lungul mai multor ani, ei au reuşit să vadă dacă creşterile sau descreşterile participărilor la activităţi religioase au semnalat schimbări de comportament în anul următor în cazul fiecărei persoane. Ei au ajuns la concluzia că datele au mai degrabă o explicaţie cauzală şi nu pot fi puse pe seama unei a treia variante ilogice.

59. Arthur Brooks a ajuns la aceeaşi concluzie în 2006, în cartea sa *Who Really Cares* (*Cui îi pasă, de fapt*).

60. Putnam şi Campbell, 20 i0, p. 46 i.

61. *Ibid.*, p. 473.

62. Pape, 2005. Motivul pentru care democraţiile sunt cel mai adesea ţinta terorismului sinucigaş este acela că democraţiile reacţionează mai puternic la opinia publică. Campaniile teroriştilor sinucigaşi împotriva dictaturilor nu vor duce probabil la o retragere din teritoriile ocupate de terorişti.

63. Recunosc că astfel de societăţi mai libere sunt o mană cerească pentru cei care au fost excluşi dintr-o ordine morală religioasă, precum persoanele homosexuale care locuiesc în zone populate mai ales de conservatori creştini sau musulmani.

64. Durkheim, i95 i [i897]. Pentru dovezi că observaţiile lui Durkheim privind rata sinuciderilor sunt valabile şi astăzi, vezi Eckersley şi Dear, 2002, şi vezi creşterea abruptă a ratei sinuciderilor în rândul tinerilor care a început în Statele Unite în anii ’60, pe măsură ce creştea anomia. (Vezi www.suicide.org/suicide-statistics.html.)

65. Durkheim, i984 [i893], p. 33L (Vezi şi Emile Durkheim, *Diviziunea muncii sociale*, trad., pref. şi ed. Îngr. de Cristinel Pantelimon, Editura Antet XX Press, Bucureşti, 2007, p. 253 – n.ed.).

66. Am dat şi am justificat această definiţie în publicaţii anterioare, inclusiv în Haidt şi Kesebir, 20 i0.

67. Tunel, i983, p. 3, şi vezi capitolul i.

68. Personal, cred că etica virtuţii este cadrul normativ care se potriveşte cel mai bine cu natura umană. Vezi Haidt şi Joseph, 2007, pentru o trecere în revistă.

69. Sunt de acord cu Harris, 20 i0, în alegerea utilitarismului, însă cu două mari diferenţe: (i) o susţin doar pentru politicile publice, pentru că nu cred că oamenii sunt obligaţi să producă cel mai mare beneficiu general, şi (2) Harris pretinde că este monist. El spune că drept este ceea ce maximizează fericirea creaturilor conştiente şi crede că fericirea poate fi măsurată cu tehnici obiective, precum un scaner FMRI. Nu sunt de acord. Eu sunt pluralist, nu monist. Consider, ca Shweder (i99 i; Shweder şi Haidt, i993) şi Berlin, 200 i, că multe bunuri şi valori se află uneori în conflict, şi nu există o metodă aritmetică de a măsura societăţile pe baza unei singure scări. Nu se poate elimina nevoia de reflecţie filosofică privind caracteristicile unei societăţi bune.

70. Susţin aici o versiune a utilitarismului cunoscută drept „utilitarismul regulilor”, care spune că ar trebui să încercăm să creăm sistemul şi regulile care vor produce pe

termen lung cel mai mult bine general. Acesta vine în opoziţie cu „utilitarismul faptelor”, care spune că ar trebui să încercăm să maximizăm utilitatea în fiecare caz, cu fiecare faptă.

71. Garantez că utilitarismul, definit abstract, îl include deja pe Durk-heim. Dacă s-ar putea dovedi că Durkheim avea dreptate în ceea ce priveşte modul de a-i face pe oameni să prospere, atunci mulţi utilitarişti ar fi de acord că trebuie să implementăm politicile durkheimi-ene. Însă, în practică, utilitariştii au tendinţa de a fi sistematizatori riguroşi care se concentrează pe individ şi nu pot vedea grupurile în general. Au de asemenea tendinţa de a fi liberali, din punct de vedere politic, şi, prin urmare, să se bazeze pe fundamentele Loialitate.

Autoritate sau Caracter sacru. Prin urmare, cred că termenul de *utilitarism durkheimian* este util pentru a ne aminti constant că oamenii sunt *Homo duplex* şi că ambele dimensiuni ale naturii umane ar trebui să fie luate în considerare în gândirea utilitaristă.

I2. *Oare nu am putea să ne contrazicem într-un mod mai constructiv*?

1. Finley Peter Dunne; tipărit pentru prima oară în *Chicago Evening Post* în i895. Citatul complet, într-o versiune din i898 în stil irlandez, este: „Politics ain’t beanbag. Tis a man’s game; an’ women, childher, an’ prohybitionists d de well to keep out iv it” („Politica nu-i un mizilic. E treabă de bărbaţi; muierile, copiii şi-alde alţi căpoşi ar face bine să nu se bage”).

2. Fiorina, Abrams şi Pope, 2005.

3. Mergeţi pe Gallup.com şi căutaţi „U.S. Political Ideology” pentru ultimele informaţii. Cele raportate aici provin din „Informaţiile pentru prima jumătate a anului 20 ii”.

4. Cauzele scăderii relaţiilor de prietenie sunt

complexe, inclusiv schimbările din media, înlocuirea „generaţiei glorioase” cu reprezentanţii generaţiei de „baby-boomers” şi rolul tot mai important al banilor în politică. Vezi analize şi referinţe pe Civil Politics.org. Numeroşi foşti membri ai Congresului, din ambele partide, pe care i-am întâlnit sau i-am ascultat la conferinţe, fac referire la schimbări procedurale şi culturale implementate de Newt Gingrich atunci când a devenit preşedinte al Camerei în i995.

5. Congresmanul democratic Jim Cooper din Tennessee, citat în Nocera, 20 ii.

6. Jost, 2006.

7. Poole şi Rosenthal, 2000.

8. Erikson şi Tedin, 2003, p. 64, citat în Jost, Federico şi Napier, 2009, p. 309.

9. Kinder, i998. Vezi discuţii detaliate în capitolul 4.

10. Zaller, i992, de exemplu, s-a axat pe expunerea la părerile elitelor politice.

11. Converse, i964.

12. Bouchard, i994.

13. Turkheimer, 2000, deşi Turkheimer a arătat că şi mediul este întotdeauna un factor.

14. Alford, Funk şi Hibbing, 2005, 2008.

15. Hatemi *et al.*, 20 ii.

16. Helzer şi Pizarro, 20 ii; Imbar, Pizarro şi Bloom, 2009; Oxiey *et al.*, 2008; Thorisdottir şi Jost, 20 ii.

17. McCrae, i996; Settle *et al.*, 20 i0.

18. Montaigne, i99 i [i588], cartea III, secţiunea 9, despre vanitate (vezi Montaigne, *Eseuri*, vol. II, cartea a III-a, cap. IX, „Despre deşertăciune”, trad. de Mariella Seulescu, note de Anca Bursan, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, i97 i, p. 556 – n.ed.).

19. Efectele acestor gene *singulare* sunt minore, iar unele apar doar atunci când sunt prezente şi alte condiţii

de mediu. O mare enigmă a erei genomice este aceea că, în timp ce genele împreună justifică mai mult de o treime din variabilitatea majorităţii caracteristicilor, nu există aproape niciodată o singură genă, sau câteva gene, care să se dovedească a fi responsabile pentru mai mult de câteva procente din această variantă, chiar şi în cazul caracteristicilor aparent simple, precum înălţimea. Vezi, de exemplu, Weedon *et al.*, 2008.

20. Jost *et al.*, 2003.

21. McAdams şi Pals, 2006.

22. Block şi Block, 2006. Acest studiu este în general descris greşit ca demonstrând că viitorii conservatori au personalităţi mult mai neplăcute în copilărie. Acest lucru pare a fi adevărat în cazul băieţilor, însă lista trăsăturilor viitoarelor fete liberale este destul de complexă.

23. Putnam şi Campbell, 20 i0, după cum au fost descrişi în capitolul îi.

24. Cei care pot construi o naraţiune bună, mai ales una care leagă suferinţa şi neajunsurile trecutului de reuşita viitoare, sunt mai fericiţi şi mai productivi decât cei care nu posedă o asemenea calitate de naratori ai „eliberării"; vezi McAdams, 2006; McAdams şi Pals, 2006. Bineînţeles, simpla corelaţie nu demonstrează că scrierea unei naraţiuni bune *garantează* rezultate bune. Însă experimentele întreprinse de Pennebaker arată că, dacă oamenilor li se dă ocazia să-şi explice o traumă scriind despre asta, atunci se poate ajunge la o mai bună stare mentală şi fizică. Vezi Pennebaker, i997.

25. McAdams *et al.*, 2008, p. 987.

26. Richards, 20 i0, p. 53.

27. C. Smith, 2003. Smith foloseşte termenul „ordine morală", însă vrea să spună acelaşi lucru pe care îl spun eu prin noţiunea de „matrice morală".

28. *Ibid.*, p. 82.

29. Nu aş vrea să diminuez importanţa egalităţii ca beneficiu moral; spun doar, aşa cum am afirmat-o şi în capitolul 8, că egalitatea politică este o pasiune care reiese din fundamentul Libertate şi din reacţia sa emoţională la intimidare şi opresiune, împreună cu fundamentul Grijă şi preocuparea faţă de victime. Nu cred că dorinţa de egalitate politică derivă din fundamentul Corectitudine şi preocupările pentru reciprocitate şi proporţionalitate.

30. Westen, 2007, pp. i57 – i58.

31. Iyer *et al.*, 20 ii.

32. Graham, Nosek şi Haidt, 20 ii. Am recurs la mai multe niveluri de referinţă pentru a măsura realitatea. Unul a fost propriile noastre date colectate pentru acest studiu, folosind toţi liberalii şi conservatorii autoproclamaţi. Alt nivel a fost acelaşi set de date, însă restrâns la cei care se autointitulau „foarte liberali" sau „foarte conservatori". Un al treilea nivel de referinţă a constat într-un set de date reprezentativ la nivel naţional, folosind chestionarul fundamentelor morale. În toate analizele, conservatorii au fost mai corecţi decât liberalii.

33. M. Feingold, „Foreman's Wake-Up Call" („Trezirea şefului de echipă"), 2004, accesat pe data de 28 martie 20 ii, de pe http://www.villagevoice.com/2004 – Oi – i3/theater/foreman-s-wake-up-call/. Presupun că ultima propoziţie nu este serioasă, însă nu găsesc niciun semn în eseu că Feingold ar fi făcut o parodie sau că îşi asumase identitatea altcuiva.

34. Müller, i997, p. 4, citându-l pe Russell Kirk. Vezi şi Hunter, i99 i, pentru o definiţie similară a ortodoxiei, pe care o pune apoi în contrast cu progresivismul.

35. Müller, i997, p. 5.

36. Partidele politice sunt nişte lucruri destul de dezordonate, care trebuie să mulţumească mulţi alegători şi donatori, astfel încât nu reprezintă întotdeauna perfect o

ideologie. Ambele partide majoritare au probleme destul de grave, după părerea mea. Aş vrea ca democraţii să devină mai durkheimieni, iar republicanii – utilitarişti. Însă acum nu mai sper că republicanii se vor schimba, pentru că sunt atât de prinşi de pasiunile ce leagă (şi orbesc) ale membrilor Partidului Ceaiului. Începând cu 2009, şi mai ales în 20 ii, republicanii s-au arătat a fi mai puţin dispuşi să facă unele compromisuri decât democraţii. Iar chestiunea pe care au sacralizat-o este, din păcate, impozitarea. Sacralizarea înseamnă lipsa compromisurilor, şi ei sunt dispuşi să sacrifice toate lucrurile bune pe care le poate face un guvern ca să menţină taxele scăzute pentru cei mai bogaţi americani. Această dăruire exacerbează inegalitatea în creştere vertiginoasă a veniturilor, care a devenit nocivă pentru încrederea socială şi, prin urmare, pentru capitalul moral (Wilkinson şi Pickett, 2009). Ca utilitarist durkheimian, văd multe lucruri care-mi plac la conservatori, însă prea puţine care-mi plac în Partidul Republican.

37. Putnam, 2000.

38. Aceasta este definiţia lui Putnam.

39. Coleman, i988.

40. Sosis şi Bressler, 2003; vezi capitolul îi.

41. Sowell, 2002.

42. Termenul de *capital moral* a mai fost folosit şi înainte, însă de obicei a fost desemnat ca fiind proprietatea unui *individ*, asemănător cu integritatea, ceea ce-i face pe alţii să-l respecte şi să se încreadă în el. Vezi Kane, 200 i. Eu folosesc termenul în alt fel. Îl definesc drept proprietatea unei *comunităţi* sau a unui sistem social. Rosenberg, i990, l-a folosit în acest sens, atribuind ideea, dar nu şi termenul, lui Adam Smith.

43. McWhorter, 2005; Rieder, i985; Voegeli, 20 i0.

44. Mill, 2003 [i859], p. ii3 [trad. rom. cât., p. iii – *n*.

ed). Citatul continuă: „Utilitatea fiecăruia din aceste moduri de a gândi se datorează neajunsurilor celuilalt; dar, în mare măsură, tocmai opoziţia exercitată de celălalt este cea care îl menţine pe fiecare în limitele raţiunii şi ale judecăţii sănătoase”.

45. Russell, 2004 [i946], p. 9 (vezi şi B. Russell, *Istoria filosofiei occidentale*, trad. de D. Stoianovici, Humanitas, Bucureşti, 2005, p. i6 – *n.tr*).

46. *Ibidem*.

47. În Statele Unite şi în fiecare ţară sau regiune pe care am analizat-o pe Your Morals.org. Vezi Graham *et al.*, 20 ii.

48. Vezi, de exemplu, reacţia la raportul lui Daniel Patrick Moynihan din i965 privitor la familia de culoare şi la atacurile şi ostracizările pe care au trebuit să le îndure; Patterson, 20 i0.

49. Definiţiile moralităţii date de filosofii liberali tind să se axeze pe grijă, vătămare sau ameliorarea suferinţei (Grătarul Utilitarist), sau pe drepturi şi autonomia individului (Localul Deontologic), cum am scris în capitolul 6. Vezi şi definiţiile moralităţii din Gewirth, i975; P. Singer, i979.

50. Keillor, 2004, p. 20.

51. Vezi Pollan, 2006, pentru o descriere teribilă a sistemului alimentar american ca o încâlcitură de distorsiuni de piaţă şi mai ales externalităţi impuse pe animalele de fermă, ecosistemele, contribuabilii şi greutatea corporală din America.

52. *Citizens United v. Federal Election Commission*, nr. 558, U.S. 08 – 205.

53. Kahan, 20 i0. Doar capitalismul şi un sector privat energic pot genera averea masivă care să-i scoată pe majoritatea oamenilor din sărăcie.

54. Conform unor calcule ale Agenţiei pentru

Protecţia Mediului, făcute în acea vreme; vezi Needleman, 2000.

55. Needleman, 2000.

56. Nevin, 2000.

57. Vezi Carpenter şi Nevin, 20 i0; Nevin, 2000; Reyes, 2007. Scăderea s-a produs în diferite state în perioade diferite, ceea ce le-a permis cercetătorilor să analizeze pauza dintre scăderea expunerii la plumb şi scăderea infracţionalităţii.

58. Este adevărat că producţia de benzină fără plumb a dus la creşterea preţului acesteia. Însă Reyes, 2007, a calculat că preţul îndepărtării plumbului din benzină este „aproximativ de douăzeci de ori mai mic decât valoarea totală ce include calitatea vieţii prin reducerea criminalităţii”. Acest calcul nu include vieţile salvate şi alte beneficii directe asupra sănătăţii prin reducerea cantităţii de plumb.

59. Carpenter şi Nevin, 20 i0.

60. Alături de alte cauze majore ale ineficienţelor şi declinului pieţei, precum puterea monopolurilor şi epuizarea bunurilor publice, care necesită frecvent intervenţia statului pentru a creşte eficienţa pieţei.

61. Murray, i997, p. xii, spune: „Cuvântul corect care descrie părerea mea asupra lumii este «liberal»”.

62. Wilkinson, comunicare personală, 20 i0.

63. Lista mea restrânsă de argumente suplimentare: (i) puterea corupe, astfel că ar trebui să fim atenţi la concentrarea puterii în mâinile unei singure grupări, inclusiv în cele ale guvernului; (2) libertatea ordonată este cea mai bună soluţie pentru progres în democraţiile occidentale; (3) statele-dădacă şi grija „de la leagăn până în mormânt” îi face pe oameni mai infantili şi îi determină să se comporte mai iresponsabil, necesitând, drept urmare, mai multă protecţie din partea statului. Vezi Boaz,

i997.

64. Goldhill, 2009.

65. Goldhill recunoaşte că statul joacă mai multe roluri într-un sistem de sănătate de piaţă, pentru că există anumite lucruri pe care le poate face doar guvernul. El menţionează în mod special întărirea standardelor de siguranţă, asigurarea concurenţei între furnizori, promovarea unui sistem de asigurări pentru situaţii cu adevărat catastrofale şi subvenţiile acordate celor săraci, care nu-şi permit să-şi cumpere propria asigurare de sănătate, chiar dacă preţurile ar scădea cu 50%.

66. Vezi „The Future of Healthcare în Europe" („Viitorul sistemului de sănătate în Europa"), un raport pregătit de revista *The* e *conomist*. Disponibil pe http://www.businessresearch. ciu.com/future-healthcare-europe. htmi-o.

67. Hayek, i988, s-a referit la această convingere că ordinea provine din planificare raţională, numind-o „fantezie fatală".

68. Vezi Cosmides şi Tooby, 2006, despre cum organizarea muncii după principiile marxiste sau socialiste, conform cărora oamenii cooperează în grupuri mari, încalcă de obicei principiile psihologiei morale. Oamenii nu cooperează în grupuri mari atunci când văd că mulţi alţii sunt doar paraziţi. Drept urmare, comunismul sau ţările profund socialiste recurg adesea la ameninţări şi forţă pentru a impune cooperarea. Planurile pe cinci ani rareori funcţionează la fel de bine ca mâna invizibilă.

69. Din „Conservatism as an ideology" („Conservatorismul ca ideologie"), citat de Müller, i997, p. 3.

70. Burke, 2003 [i790], p. 40 (vezi E. Burke, *Reflecţii asupra revoluţiei din Franţa*, trad. Şi studiu introductiv de Mihaela Czobor-Lupp, Nemira, Bucureşti, 2000, p. 87 –

n.tr.). Nu cred că Burke avea dreptate că ataşamentul faţă de propria categorie socială duce în general la dragoste faţă de oameni. Însă se pare că amplificarea dragostei faţă de membrii propriului grup nu duce de obicei la ură faţă de cei din afara grupului (vezi Brewer şi Campbell, i976; de Dreu *et al.*, 20 ii), astfel că aş fi mulţumit să trăiesc într-o lume cu mult mai multă dragoste parohială şi o mai mică sau chiar niciun fel de scădere a dragostei faţă de oameni.

71. Smith, i976 U759], partea VI, secţiunea îi capitolul 2.

72. McWhorter, 2005; Rosenzweig, 2009.

73. Arum, 2003.

74. Stenner, 2005, p. 330, trage următoarea concluzie în studiile sale privind autoritariştii: „În cele din urmă, nimic nu inspiră mai multă toleranţă din partea celor intoleranţi decât o multitudine de credinţe, practici, ritualuri, instituţii şi procese comune şi unificatoare. Şi, din păcate, nimic nu va provoca mai mult manifestarea predispoziţiilor lor latente decât lucruri precum «educaţia multiculturală»”.

75. Vezi Pildes, 20 ii, pentru o descriere actualizată a numeroşilor factori care au contribuit la starea noastră „hiperpolarizată”. Pildes susţine că realinierea politică, alături de alte tendinţe istorice, explică în mod clar creşterea polarizării. Prin urmare, spune el, nu se poate face nimic pentru a inversa această tendinţă. Eu nu sunt de acord. Chiar dacă schimbările istorice ar putea explica i00% din această creştere, asta nu înseamnă că schimbările instituţionale nu vor avea niciun efect. Prefer să-l urmez pe Herbst, 20 i0, care subliniază că bunăvoinţa şi brutalitatea sunt strategii care se aplică atunci când se ajunge la rezultatele dorite. Există numeroase lucruri pe care le putem face pentru a reduce consecinţele brutalităţii. Vezi www.Civil Politics.org.

76. Fără intenţia unui joc de cuvinte. Gândirea maniheistă se aplică atât în cazul măgăruşilor, cât şi al elefanţilor.

77. Bishop, 2008.

78. Pe baza cercetărilor lui David Wasserman privind *The Cook Political Report* (*Raportul politic culinar*), raportat de Stolberg 20 ii.

Concluzie

1. Berlin, 200 i, pp. îi – i2.

2. *Ibid.*, p. i2; sublinierea ne aparţine. Vezi şi Shweder, i99 i; Shweder şi Haidt, i993.

3. Acesta este un sfat deosebit de prost; va crea confuzie printre oameni, iar ambiguitatea duce la lipsa de acţiune (Latane şi Darley, i970). Ar fi mult mai bine să definim situaţia în mod clar şi să identificăm planul de acţiune corect. De exemplu, strigaţi: „Ajutor! Sunt violată! Sunaţi la ii2, apoi veniţi încoace".

Bibliografie

Abramowitz, A.I. şi K.L. Saunders, „Is Polarization a Myth?", *Journal of Politics*, 70 (2008), pp. 542 – 555. Adorno, T.W., E. Frenkel-Brunswik, D.J. Levinson şi R.N. Sanford.

The Authoritarian Personality, Harper and Row, New York, i950. Afford, J.R., C.L. Funk şi J.R. Hibbing, „Are Political Orientations

Genetically Transmitted?", *American Political Science Review*, 99

(2005), pp. i53 – i67.

— „Beyond Liberals and Conservatives to Political Genotypes and Phenotypes", *Perspectives on Politics*, 6 (2008), pp. 32 i – 328. Allen, E. *et al.*, „Against «Sociobiology»", *New York Review of Books*, 22

(i975), pp. 43 – 44.

Almas, I., A.W. Cappelen, E.O. Sørensen şi B.

Lungodden, „Fairness and the Development of Inequality Acceptance”, *Science*, 328 (20 i0), pp. ii76 – ii78.

Ambrose, S.H., „Late Pleistocene Human Population Bottlenecks, Volcanic-Winter, and the Differentiation of Modern Humans”, *Journal of Human Evolution*, 34 (i998), pp. 623 – 65L

Appiah, K.A., *Experiments în Ethics*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2008.

Arberry, A.J., *The Koran Interpretând*, Simon and Schuster, New York, i955.

Ariely, D., *Predictably Irrational*: *The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, New York, 2008.

Arum, R., *Judging School Discipline*: *The Crisis of Moral Authority*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2003.

Atran, S., *Talking to the enemy*: *Faith, Brotherhood, and the (Un) making of Terrorists*, HarperCollins, New York, 20 i0.

Atran, S. şi J. Henrich, „The evolution of Religion: How Cognitive Byproducts, Adaptive Learning Heuristics, Ritual Displays and Group

Competition Generate Deep Commitments to Prosocial Religions”.

Biological Theory, 5 (20 i0), pp. i8 – 30. Ault, J.M.J., *Spirit and Flesh*: *Life în a Fundamentalist Baptist Church*.

Knopf, New York, 2005. Axelrod, R., *The evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, i984. Baillargeon, R., „Obiect Permanence în 3 i/2 and 4 i/2-Month-Old

Infants”, *Developmental Psychology*, 23 (i987), pp. 655 – 664. –, „Innate Ideas Revisited: For a Principle of Persistence în Infants

Physical Reasoning”, *Perspectives on Psychological Science*, 3 (2008), pp.

2 – i3.

Balcetis, E. şi D. Durming, „See What You Want to See: Motivaţional
Influences on Visual Perception”, *Journal of Personality and Social*
Psychology, 9 i (2006), pp. bi2 – 625. Ballew, C.C. şi A. Todorov, „Predicting Political Elections from Rapid and Unreflective Face Judgments”, *Proceedings of the National*
Academy of Sciences, i04 (2007), pp. i7948 – i7953. Bar, T. şi A. Zussman, „Partisan Grăding”, *American Economic Journal*:
Applied Economics [v. 4, n. i (20 i2), pp. 30 – 48]. Bargh, J.A. şi T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being”.
American Psychologist, 54 (i999), pp. 462 – 479. Barkow, J.H., L. Cosmides şi J. Tooby (eds.), *The Adapted Mind*: *Evolu*tionary *Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University
Press, New York, i992. Baron, J., *Judgment Misguided*: *Intui*tion *and Error în Public Decision*
Making, Oxford University Press, New York, i998. –, *Thinking and Deciding*, ediţia a 4-a, Cambridge University Press.
Cambridge, UK, 2007. Baron-Cohen, S., *Mindblindness*: *An Essay on Autism and Theory of*
Mind, MIT Press, Cambridge, MA, i995. –, „The eextreme Male Brain theory of Autism”, *Trends în Cognitive*
Sciences, 6 (2002), pp. 248 – 254. –, „Autism: the empathizing-Systemizing (E-S) theory”, în „the Year în Cognitive Neuroscience”, *Annals of the New York Academy of*
Science, ediţie specială, ii56 (2009), pp. 68 – 80. Barrett, H.C. şi Kurzban, R., „Modularity în Cognition: Framing the

Debate”, *Psychological Review*, ii3 (2006), pp. 628 – 647. Barrett, J.L., „Exploring the Natural Foundations of Religion”, *Trends în Cognitive Sciences*, 4 (2000), p. 29.

Bartels, D.M., „Principled Moral Sentiment and the Flexibility of Moral Judgment and Decision Making”, *Cognition*, i08 (2008), pp. 38 i – 4 i7.

Batson, C.D., *The Altruism Question*: *Toward a Social-Psychological Answer*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, i99 i.

— „Altruism and Prosocial Behavior”, în *The Handbook of Social Psychology*, ed. D.T. Gilbert şi S.T. Fiske, ediţia a 4-a, McGraw-Hill, Boston, i998, pp. 262 – 3 i6.

Batson, C.D., E.R. Thompson, G. Seuferling, H. Whitney şi J.A. Strongman, „Moral Hypocrisy: Appearing Moral to Oneself Without Being Se”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (i999), pp. 525 – 537.

Baumard, N., J.-B. André şi D. Sperber, „A Mutualistic Approach to Morality”, Institute of Cognitive and Evolutionary Anthropology, University of Oxford, nepublicat.

Baumeister, R.F., S.P. Chesner, P.S. Senders şi D.M. Tice, „Who’se în Charge Here? Group Leaders Do Lend Help în Emergencies”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, i4 989), pp. i7 – 22.

Baumeister, R.F. şi K.L. Sommer, „What Do Men Want? Gender Differences and Two Spheres of Belongingness: Comment on Cross and Madson (i997)”, *Psychological Bulletin*, i22 (i997), pp. 38 – 44.

Beaver, K.M., M.W. Rowland, J.A. Schwartz şi J.L. Nedelec, „The Genetic Origins of Psychopathic Personality Traits în Adult Males and Females: Results from an Adopţion-Based Study”, *Journal of Criminal Justice*, 39 (20 ii), pp. 426 – 432.

Bellah, R.N., „Civil Religion în America”, *Daedalus*, 96 967), pp. i – 2 i.

Bellah, R.N., R. Madsen, W.M. Sullivan, A. Swidler şi S. Tipton, *Habits of the Heart*, Harper and Row, New York, i985.

Bentham, J., *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Clarendon, Oxford, i996 [i789].

Berlin, I., „Two Concepts of Liberty”, în *The Proper Study of Mankind*, ed. H. Hardy şi R. Hausheer, Farrar, Straus and Giroux, New York, i997 [i958], pp. i9 i – 242.

— „My Intellectual Path”, în *Isaiah Berlin, The Power of Ideas*, ed. H. Hardy.

Princeton University Press, Princeton, NJ, 200 i, pp. i – 23. Bersoff, D., „Why Good People Sometimes Do Bad things: Motivated

Reasoning and Unethical Behavior”, *Personality and Social Psychology*

Bulletin, 25 (i999), pp. 28 – 39. Bishop, B., *The Big Sort*: *Why the Clustering of Like-Mindedamericans*

Is Tearing Us Apart, Houghton Mifflin Harcourt, Boston, 2008.

Blackmore, S., *The Meme Machine*, Oxford University Press, New York, i999.

— „Why I No Longer Believe Religion Is a Virus of the Mind”, *The Guardian* (UK), i6 septembrie; http://www.guardian.co.uk/commentistree/belief/20 i0/sep/i6/hy-no-longer-believe-religion-virus-mind, 20 i0.

Blair, R.J.R., „Responsiveness to Distress Cues in the Child with Psychopathic Tendencies”, *Personality and Individual Differences*, 27

(i999), pp. i35 – i45.

— „The Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex în Morality and Psychopathy”, *Trends în Cognitive Sciences*, îi (2007), pp. 387 – 392.

Block, J. şi J.H. Block, „Nursery School Personality and Political Orientation Two Decades Later”, *Journalof Research în Personality*, 40 (2006), pp. 734 – 749.

Blonigen, D.M., B.M. Hicks, R.F. Krueger, W.G. Iacono şi C.J. Patrick, „Psychopathic Personality Traits: Heritability and Genetic Overlap with Internalizing and Externalizing Psychopathology”, *Psychological Medicine*, 35 (2005), pp. 637 – 648.

Bloom, P., *Descartes Baby*: *How the Science of Child Development Explains What Makes Us Human*, Basic Books, New York, 2004.

— „Religious Belief as an Evolutionary Accident”, în *The Believing Primate*: *Scientific, Philosophical, and Theological Refle*ctions *on the Origin of Religion*, ed. J. Schloss şi M.J. Murray, Oxford University Press, Oxford, 2009, pp. ii8 – i27.

— „Religion, Morality, Evolution”, *Annual Review of Psychology*, 63 (20 i2).

Boaz, D., *Libertarianism*: *A Primer*, Free Press, New York, i997.

Boehm, C., *Hierarchy in the Forest*: *The evolution of Egalitarian Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i999.

— *Moral Origins*: *The evolution of Virtue, Altruism, and Shame*, Basic Books, New York, 20 i2.

Boesch, C., „Cooperative Hunting în Wild Chimpanzees”, *Animal Behavior*, 48 (i994), pp. 653 – 667.

Bouchard, T.J.J., „Genes, Environment, and Personality”, *Science*, 264 (i994), pp. i700 – i70 i.

Bourke, A.F.G., *Principles of Social Evolution*, Oxford University Press, New York, 20 ii.

Bowlby, J., *Attachment and Loss*, vol. *Attachment*, Basic Books, New York, i969.

Bowles, S., „Did Warfare Among Ancestral Hunter-

Gatherers Affect the evolution of Human Social Behaviors?”, *Science*, 324 (2009), pp. i293 – i298.

Boyer, P., *Religion Explained*: *The evolutionary Origins of Religious Thought*, Basic Books, New York, 200 i.

Brandt, M.J. şi C. Reyna, „The Chain of Being”, *Perspectives on Psychological Science*, 6 (20 ii), pp. 428 – 446.

Brehm, S.S. şi Brehm, J.W., *Psychological Reactance*: *A Theory of Freedom and Control*, Academic Press, New York, i98 i.

Brewer, M.B. şi D.T. Campbell, *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes*: *East African Evidence*, Sage, Beverly Hills, CA, i976.

Brockman, J. (ed.), *What Have You Changed Your Mind About*?, HarperCollins, New York, 2009.

Brooks, A.C., *Who Really Cares*: *The Surprising Truth About Compassionate Conservatism*, Basic Books, New York, 2006.

Brosnan, S.F., „Nonhuman Species Reactions to Inequity and their Implications for Fairness”, *Social Justice Research*, i9 (2006), pp. i53 – i85.

Brosnan, S.F. şi F. de Waal, „Monkeys Reject Unequal Pay”, *Nature*.

425 (2003), pp. 297 – 299.

Buckholtz, J.W., C.L. Asplund, P.E. Dux, D.H. Zald, J.C. Gore, O.D. Jones *et al.*, „the Neural Correlates of third-Party Punishment”, *Neuron*, 60 (2008), pp. 930 – 940.

Burke, E., *Reflections on the Revolution in France*, Yale University Press, New Haven, CT, 2003 [i790]. [Vezi şi *Reflecţii asupra revoluţiei din Franţa*, traducere şi studiu introductiv de Mihaela Czobor-Lupp, Editura Nemira, Bucureşti, 2000 – *n.tr.*]

Burns, J.M., *Leadership*, Harper and Row, New York,

i978.

Carlsmith, K.M., T.D. Wilson şi D.T. Gilbert, „the Paradoxical Consequences of Revenge”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (2008), pp. lăi6 – i324.

Carnegie, D., *How to Win Friends and Influence People*. ed. rev., Pocket Books, New York, i98 i [i936].

Carney, D.R., J.T. Jost, S.D. Gosling şi K. Kiederhoffer, „the Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles and the things they Leave Behind”, *Political Psychology*, 29 (2008), pp. 807 – 840.

Carpenter, D.O. şi R. Nevin, „Environmental Causes of Violence”, *Physiology and Behavior*, 99 (20 i0), pp. 260 – 268.

Carter, C.S., „Neuroendocrine Perspectives on Social Attachment and Love”, *Psychoneuroendocrinology*, 23 (i998), pp. 779 – 8 i8.

Chan, W.T., *A Source Book în Chinese Philosophy*, Princeton University Press, Princeton, NJ, i963.

Choi, J.-K. şi S. Bowles, „the Coevolution of Parochial Altruism and War”, *Science*, 3 i8 (2007), pp. 636 – 640.

Churchill, W., *On the Justice of Roosting Chickens*: *Reflections on the Consequences of U.S. Imperial Arrogance and Criminality*, AK Press, Oakland, CA, 2003.

Clark, G., *A Farewell to Alms*: *A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton, 2007.

Clarke, R.A., *Against All Enemies*: *Inside America's War on Terror*, Free Press, New York, 2004.

Cleckley, H., *The Mask of Sanity*, Mosby, St. Louis, MO, i955.

Clore, G.L., N. Schwarz şi M. Conway, „Affective Causes and Consequences of Social Information

Processing”, în *Handbook of Social Cognition*, ed. R.S. Wyer and T.K. Srull, Lawrence Erlbaum, Hillsdale.

NJ, i994, pp. 323 – 4 i7.

Cochran, G. şi H. Harpending, *The 10.000 Year Explozion*: *How Civilization Accelerated Human Evolution*, Basic Books, New York, 2009.

Cohen, E.E.A., R. Ejsmond-Frey, N. Knight şi R.I.M. Dunbar, „Rowers High: Behavioral Synchrony Is Correlated With Elevated Pain thresholds”, *Biology Letters*, 6 (2009), pp. iob – i08.

Coleman, J.S., „Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, 94 (i988), pp. S95 – Si20.

Converse, P.E., „the nature of Belief Systems în Mass Publics”, în *Ideology and Discontent*, ed. D.E. Apter, Free Press, New York, i964, pp. 206 – 26 i.

Conze, E., *Buddhist Texts Through the Ages*, Philosophical Library, New York, i954.

Cosmides, L. şi J. Tooby, „Neurocognitive Adaptations Designed for

Social Exchange”, în *The Handbook of Evolutionary Psychology*, ed.

D.M. Buss, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ, 2005, pp. 584 – 627. –, „Evolutionary Psychology, Moral Heuristics, and the Law”, în *Heuristics and the Law*, ed. G. Gigerenzer şi C. Engel, MIT Press, Cambridge.

MA, 2006, pp. i75 – 205. Coulter, A., *Treason*: *Liberal Treachery from the Cold War to the War on*

Terrorism, Crown, New York, 2003.

Dalai Lama XIV, *Ethics for the New Millennium*, Riverhead Books, New York, i999.

Damasio, A., *Descartes Error*: *Emotion, Reason, and the Human Brain*, Putnam, New York, i994. [Vezi şi *Eroarea lui Descartes*: *emoţiile, raţiunea şi creierul uman*,

trad. de Irina Tănăsescu, Humanitas, Bucureşti, 2005 – n.ed.]

— *Looking for Spinoza*, Harcourt, Orlando, FI, 2003. [Vezi şi în *căutarea lui Spinoza*: *cum explică ştiinţa sentimentele*, trad. de Ioana Lazăr, Humanitas, Bucureşti, 20 i0 – n.ed.]

Darwin, C., *The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*, Prometheus Books, Amherst, NY, i998 [i87 i]. (Vezi şi *Descendenţa omului şi selecţia sexuală*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, i967 – *n.tr.*)

Dawkins, R., *The Selfish Gene*, Oxford University Press, New York, i976. [Vezi şi *Gena egoistă*, traducere de Dan Crăciun, Editura Publica, Bucureşti, 20 i3 – *n.tr.*]

— *The extended Phenotype*: *The Long Reach of the Gene*, Oxford University Press, New York, i999 [i982].

— *The God Delusion*, Houghton Mifflin, Boston, 2006. [Vezi şi *Himera credinţei în Dumnezeu*, trad. de Victor Godeanu, Editura Curtea Veche, Bucureşti, 2007; *Dumnezeu*: *o amăgire* (ed. a II-a, revizuită şi completată, 20 i2) – *n.tr.*]

Decety, J., „the Neuroevolution of Empathy”, *Annals of the New York Academy of Sciences*, i23 i (20 ii), pp. 35 – 45.

De Dreu, C.K., L.L. Greer, M.J. Handgraaf, S. Shalvi, G.A. Van Kleef.

M. Baas *et al.*, „the Neuropeptide Oxytocin Regulates Parochial Altruism în Intergroup Conflict Among Humans”, *Science*, 328 (20 i0), pp. i408 – iţii.

De Dreu, C.K., L.L. Greer, G.A. Van Kleef, S. Shalvi şi M.J. Handgraaf, „Oxytocin Promotes Human Ethnocentrism”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, i08 (20 ii), pp. i262 – i266.

Denis, L., „Kant and Hume on Morality”, *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, the Metaphysics Research Lab, Stanford, CA, 2008.

Dennett, D.C., *Breaking the Spell*: *Religion as a Na*tural *Phenomenon*, Penguin, New York, 2006.

de Quervain, D.J.F., U. Fischbacher, V. Treyer, M. Schellhammer, U. Schnyder, A. Buck *et al.*, „the Neural Basis of Altruistic Punishment”.

Science, 305 (2004), pp. i254 – i258. Desmond, A. şi J. Moore, *Darwin's Sacred Cause*: *How a Hatred of Slavery*

Shaped Darwin's Views on Human Evolution, Houghton Mifflin.

Boston, 2009.

de Waal, F.B.M., *Chimpanzee Politics*, Harper and Row, New York, i982.

— *Good Natured*: *The Origins of Right and Wrong în Humans and Other Animals*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i996.

— *How Morality Evolved*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2006.

de Waal, F.B.M. şi F. Lanting, *Bonobo*: *The Forgotten Ape*, University of California Press, Berkeley, i997.

Dicks, L., „All for One!”, *New Scientist*, i67 (2000), p. 30.

Dion, K., „Intergroup Conflict and Intragroup Cohesiveness”, în *The Social Psychology of Intergroup Relations*, ed. W.G. Austin şi S. Worchel, Brooks/Cole, Monterey, CA, i979, pp. 2 ii – 224.

Dion, K., E. Berscheid şi E. Walster, „What Is Beautiful Is Good”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 24 (i972), pp. 285 – 290.

Ditto, P.H. şi D.F. Lopez, „Motivated Skepticism: Use of Differenţial Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions”, *Journal of Personality and*

Social Psychology, 63 (i992), pp. 568 – 584.

Ditto, P.H., G.D. Munro, A.M. Apanovitch, J.A. Scepansky şi L.K. Lockhart, „Spontaneous Skepticism: the Interplay of Motivation and Expectation in Responses to Favorable and Unfavorable Medical Diagnoses”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29 (2003), pp. ii20 – ii32.

Ditto, P.H., D.A. Pizarro şi D. Tannenbaum, „Motivated Moral Reasoning”, în *The Psychology of Learning and Motivation*, ed. D.M. Bartels, C.W. Bauman, L.J. Skitka şi D.L. Medin, Academic Press, Burlington, VT, 2009, pp. 307 – 338.

Doblin, R., „Pahnke’s «Good Friday Experiment»: A Long-Term Follow-up and Methodological Critique”, *Journal of Transpersonal Psychology*, 23 (i99 i), pp. i – 28.

Douglas, M., *Purity and Danger*, Routledge and Kegan Paul, London, i966.

Dunbar, R., *Grooming, Gossip, and the evolution of Language*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i996.

Durkheim, E., *Suicide*, trad. J.A. Spalding şi G. Simpson, Free Press.

New York, i95 i [i897]. –, *The Division of Labor în Society*, trad. W.D. Halls, Free Press, New York, i984 [i893]. [Vezi şi *Diviziunea muncii sociale*, trad., pref. şi ed. Îngr. de

Cristinel Pantelimon, Editura Antet XX Press, Bucureşti, 2007 – n.ed.] –, „Review of Guyau’s *L’irreligion de* [*avenir*”, trad. A. Giddens, în *Emile*

Durkheim: *Selected Writings*, ed. A. Giddens, Cambridge University

Press, New York, i992 [i887]. –, *The elementary Forms of Religious Life*, trad. K.E. Fields, Free Press.

New York, i995 [i9 i5]. [Vezi şi *Formele elementare*

ale vieţii religioase, trad. de Magda Jeanrenaud şi Silviu Lupescu, Editura Polirom, Iaşi, i995 – *n.tr.*]

Eckersley, R. şi K. Dear, „Cultural Correlates of Youth Suicide”, *Social Science and Medicine*, 55 (2002), pp. i89 i – i904.

Efran, M.G., „the effect of Physical Appearance on the Judgment of Guilt, Interpersonal Attraction, and Severity of Recommended Punishment în a Simulated Jury Task”, *Journal of Research* în *Personality*, 8 (i974), pp. 45 – 54.

Ehrenreich, B., *Dancing in the Streets*: *A History of Collective Joy*, Metropolitan Books, New York, 2006.

Ekman, P., „Are there Basic Emotions?”, *Psychological Review*, 99 (i992), pp. 550 – 553.

Elgar, F.J. şi N. Aitken, „Income Inequality, Trust and Homicide în 33 Countries”, *European Journal of Public Health*, 2 i (20 i0), pp. 24 i – 246.

Eliade, M., *The Sacred and the Profane*: *the nature of Religion*, trad. W.R. Task, Harcourt Brace, San Diego, CA, i959. [Vezi şi *Sacrul şi profanul*, trad. de Brânduşa Prelipceanu, Humanitas, Bucureşti, 2000 – n.ed.]

Ellis, J.J., *American Sphinx*: *The Character of Thomas Jefferson*, Vintage, New York, i996.

Ellsworth, P.C. şi C.A. Smith, „Patterns of Cognitive Appraisal în Emotion”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 48 985), pp. 8 i3 – 838.

Emerson, R.W., „Nature”, în *Selections from Ralph Waldo Emerson*, ed. S. Whicher, Houghton Mifflin, Boston, i960 [i838], pp. 2 i – 56.

Eskine, K.J., N.A. Kacinic şi J.J. Prinz, „A Bad Taste in the Mouth: Gustatory Influences on Moral Judgment”, *Psychological Science*, 22 (20 ii), pp. 295 – 299.

Evans-Pritchard, E.E., *Witchcraft, Oracles, and Magic Among the Azande*, Clarendon Press, Oxford, i976.

Faulkner, J., M. Schaller, J.H. Park şi L.A. Duncan, „Evolved Dis case-Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes”, *Group Processes and Intergroup Relations*, 7 (2004), pp. 333 – 353.

Fazio, R.H., D.M. Sanbonmatsu, M.C. Powell şi F.R. Kardes, „On the Automatic Evaluation of Attitudes”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (i986), pp. 229 – 238.

Fehr, E. şi S. Gachter, „Altruistic Punishment în Humans”, *Nature*, 4 i5 (2002), pp. i37 – i40.

Fessler, D.M.T., „From Appeasement to Conformity: Evolutionary and Cultural Perspectives on Shame, Competition, and Cooperation”, în *The Self-Conscious Emotions*: *Theory and Research*, ed. J.L. Tracy, R.W. Robins şi J.P. Tangney, Guilford, New York, 2007, pp. i74 – i93.

Fiorina, M., S.J. Abrams şi J.C. Pope, *Culture War*? *The Myth of a Polarized America*, Pearson Longman, New York, 2005.

Fiske, A.P., *Structures of Social Life*, Free Press, New York, i99 i.

Fiske, S.T., „Social Cognition and Social Perception”, *Annual Review of Psychology*, 44 (i993), pp. i55 – i94.

Fitzgerald, M., *The Genesis of Artistic Creativity*, Jessica Kingsley, London, 2005.

Flanagan, O., *Varieties of Moral Personality*: *Ethics and Psychological*

Realism, Harvard University Press, Cambridge, MA, i99 i. Fodor, J., *Modularity of Mind*, MIT Press, Cambridge, MA, 83. Frank, R., *Passions Within Reason*: *The Strategic Role of the emotions*.

Norton, New York, i988.

Frank, T., *What's the Matter with Kansas*?, Henry Holt, New York, 2004.

Frazier, M.L., *The enlightenment of Sympathy*:

Justice and the Moral Sentiments in the eighteenth Century and Today, Oxford University Press, New York, 20 i0.

Freeman, W.J., *Societies of Brains*: *A Study in the Neurobiology of Love and Hate*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, i995.

Frey, D. şi D. Stahiberg, „Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-threatening Information”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, i2 (i986), pp. 434 – 44 i.

Froese, P. şi C.D. Bader, „God în America: Why theology Is Not Simply the Concern of Philosophers”, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 46 (2007), pp. 465 – 48L

Frohlich, N., J.A. Oppenheimer şi C.L. Eavey, „Choices of Principles of Distributive Justice în Experimental Groups”, American *Journal of Political Science*, 3 i 987), pp. 606 – 636.

Gaertner, S.L. şi J.F. Dovidio, *Reducing Intergroup Bias*: *The Common îngroup Identity Model*, Psychology Press, Philadelphia, 2000.

Gazzaniga, M.S., *The Social Brain*, Basic Books, New York, i985.

— *The Mind's Past*, University of California Press, Berkeley, i998.

Geertz, C., „From the Native's Point of View: On the nature of Anthropological Understanding”, în *Culture Theory*, ed. R. Shweder şi R. Levine, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i984, pp. i23 – i36.

Gewirth, A., „Ethics”, în *Encyclopaedia Britannica*, ediţia a i5-a, vol. 6, Encyclopaedia Britannica, Chicago, i975, pp. 976 – 998.

Gibbard, A., *Wise Choices, Apt Feelings*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i990.

Gigerenzer, G., *Gut Feelings*: *The Intelligence of the Unconscious*, Penguin, New York, 2007.

Gilligan, C., *în a Different Voice*: *Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i982.

Gilovich, T., *How We Know What Isn't* So, Free Press, New York, i99 i.

Glover, J., *Humanity*: *A Moral History of the Twentieth Century*, Yale University Press, New Haven, 2000.

Goldhill, D., „How American Health care Killed My Father", *The Atlantic*, septembrie 2009.

Goodall, J., *The Chimpanzees of Gombe*: *Patterns of Behavior*, Belknap Press, Cambridge, MA, i986.

Gopnik, A., A.M. Meltzoff şi P.K. Kuhl, *The Scientist in the Crib*: *What Early Learning Tells Us About the Mind*, Harper, New York, 2000.

Graham, J., „Left Gut, Right Gut", teză de doctorat, Departament of Psychology, University of Virginia, 20 i0.

Graham, J. şi J. Haidt, „Beyond Beliefs: Religions Bând Individuals into Moral Communities", *Personality and Social Psychology Review*, i4 (20 i0), pp. i40 – i50.

Graham, J., J. Haidt şi B.A. Nosek, „Liberals and Conservatives Rely on Different Sets of Moral Foundations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (2009), pp. i029 – i046.

Graham, J., B.A. Nosek şi J. Haidt, „the Moral Stereotypes of Liberals and Conservatives", Departament of Psychology, University of Virginia, nepublicat, disponibil la www.Moral Foundations.org, 20 ii.

Graham, J., B.A. Nosek, J. Haidt, R. Iyer, S. Koleva şi P.H. Ditto, „Map-ping the Moral Domain", *Journal of Personality and Social Psychology*, iOi (20 ii), pp. 366 – 385.

Gray, J., *Liberalism*, ediţia a 2-a, University of Minnesota Press, Minneapolis, i995.

Gray, J.G., *The Warriors*: *Reflections of Men în Battle*, Harper and Row.

New York, i970 [i959]. Green, R.E., J. Krause, A.W. Briggs, T. Maricic, U. Stenzel, M. Kircher *et al.*, „A Draft Sequence of the Neanderthal Genome”, *Science*, 328

(20 i0), pp. 7 i0 – 722. Greene, J.D., „the Secret Joke of Kant’s Soul”, în *Moral Psychology*, vol. 3:

The Neuroscience of Morality, ed. W. Sinnott-Armstrong, MIT Press.

Cambridge, MA, 2008, pp. 35 – 79. –, „the Cognitive Neuroscience of Moral Judgment”, în *The Cognitive*

Neurosciences, ed. M. Gazzaniga, ediţia a 4-a, MIT Press, Cambridge.

MA, 2009 [al, pp. 987 – i002. –, „Dual-Process Morality and the Personal/Impersonal Distinction: A

Reply to McGuire, Langdon, Coltheart, and Mackenzie”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (2009 [b]), pp. 58584. –, *The Moral Brain, and How to Use It*, Penguin, New York, în curs de publicare.

Greene, J.D., R.B. Sommerville, L.E. Nystrom, J.M. Darley şi J.D. Cohen, „An FMRI Study of Emoţional Engagement în Moral Judgment”, *Science*, 293 (200 i), pp. 2 i05 – 2 i08.

Greenwald, A.G., D.E. McGhee şi J.L. Schwartz, „Measuring Individual Differences în Implicit Cognition: the Implicit Association Test”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (i998), pp. i464 – i480.

Greenwald, A.G., B.A. Nosek şi M.R. Banaji, „Understanding and Using the Implicit Association Test”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (2003), pp. i97 – 2 i6.

Grob, C.S. şi M.D. de Rios, „Hallucinogens, Managed

States of Consciousness and Adolescents: Cross-Cultural Perspectives”, în *Psychological Anthropology*, ed. P.K. Bock, Praeger, Westport, CT, i994, pp. 3 i5 – 329.

Guthrie, S.E., *Faces in the Clouds*, Oxford University Press, New York, i993.

Haidt, J., „the emotional Dog and Its Raţional Tail: A Social Intuiţionist Approach to Moral Judgment”, *Psychological Review*, i08 (200 i), pp. 8 i4 – 834.

— *The Happiness Hypothesis*: *Finding Modern Truth în Ancient Wisdom*, Basic Books, New York, 2006.

— „The New Synthesis în Moral Psychology”, *Science*, 3 i6 (2007), pp. 998 – i002.

— „What the Tea Partiers Really Want”, *Wall Street Journal*, i6 octombrie 20 i0.

Haidt, J. şi F. Bjorklund, „Social Intuitionists Answer Six Questions About Morality”, în *Moral Psychology*, vol. 2: *The Cognitive Science of Morality*, ed. W. Sinnott-Armstrong, MIT Press, Cambridge, MA, 2008, pp. i8 i – 2 i7.

Haidt, J. şi J. Graham, „When Morality Opposes Justice: Conservatives Have Moral Intuitions that Liberals May Not Recognize”, *Social Justice Research*, 20 (2007), pp. 98 – ii6.

— „Planet of the Durkheimians, Where Community, Authority, and Sacredness Are Foundations of Morality”, în *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*, ed. J. Jost, A.C. Kay şi H. thorisdottir, Oxford University Press, New York, 2009, pp. 37 i – 40 i.

Haidt, J. şi C. Joseph, „Intuitive Ethics: How Innately Prepared Intuitions Generate Culturally Variable Virtues”, *Daedalus*, toamna 2004, pp. 55 – 66.

— „The Moral Mind: How 5 Sets of Innate Intuitions Guide the Development of Many Culture-Specific Virtues, and Perhaps Even Modules”, în *The Innate Mind*, ed. IP

Carruthers, S. Laurence şi S. Stich, Oxford University Press, New York, 3 (2007), pp. 367 – 39 i.

— „How Moral Foundations theory Succeeded în Building on Sand: A Response to Suhler and Churchland”, *Journal of Cognitive Neuroscience*, 23 (20 ii), pp. 2 ii7 – 2 i22.

Haidt, J. şi S. Kesebir, „Morality”, în *Handbook of Social Psychology*, ed. S.T. Fiske, D. Gilbert şi G. Lindzey, ediţia a 5-a, Wiley, Hoboken, NJ, 20 i0, pp. 797 – 832.

Haidt, J., S. Koller şi M. Dias, „Affect, Culture, and Morality, or Is It Wrong to Eat Your Dog?”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 65
(i993), pp. bi3 – 628.

Haidt, J., E. Rosenberg şi H. Hom, „Differenţiating Diversities: Moral Diversity Is Not Like Other Kinds”, *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (2003), pp. i – 36.

Haidt, J., P. Rozin, C.R. McCauley şi S. Imada, „Body, Psyche and Culture: the Relationship Between Disgust and Morality”, *Psychology and Developing Societies*, 9 (i997), pp. i07 – lăi.

Haidt, J., J.P. Seder şi S. Kesebir, „Hive Psychology, Happiness and Public Policy”, *Journal of Legal Studies*, 37 (2008), pp. Si33 – Sii6.

Haley, K.J. şi D.M.T. Fessler, „Nobody’s Watching? Subtle Cues Affect Generosity în an Anonymous Economic Game”, *Evolution and Human Behavior*, 26 (2005), pp. 245 – 256.

Hamblin, R.L., „Leadership and Crises”, *Sociometry*, 2 i (i958), pp. 322 – 335.

Hamilton, W.D., „the Genetical Evolution of Social Behavior, Parts i and 2”, *Journal of Teoretical Biology*, 7 964), pp. i – 52.

Hamlin, J.K., K. Wynn şi P. Bloom, „Social Evaluation by Preverbal Infants”, *Nature*, 450 (2007), pp. 557 – 560.

Hammerstein, P., „Why Is Reciprocity. Se Rare în Social Animals?”, în *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, ed. P. Hammerstein, MIT Press, Cambridge, MA, 2003, pp. 55 – 82.

Hardin, G., „Tragedy of the Commons”, *Science*, i62 (i968), pp. i243 – i248.

Hare, B., V. Wobber şi R. Wrangham, „the Self-Domestication Hypothesis: Bonobo Psychology Evolved Duc to Selection Against Male Aggression” [*Animalbehaviour*, 83 (20 i2), pp. 573 – 585 – *n. ed*).

Hare, R.D., *Without Conscience*, Pocket Books, New York, i993.

Harris, S., *The end of Faith*: *Religion, Terror, and the Future of Reason*, Norton, New York, 2004.

— *Letter to a Christian Nation*, Knopf, New York, 2006.

— *The Moral Landscape*: *How Science Can Determine Human Values*, Free Press, New York, 20 i0.

Harris, S., J.T. Kaplan, A. Curiel, S.Y. Bookheimer, M. Iacoboni şi M.S. Cohen, „the Neural Correlates of Religious and Nonreligious Belief, *PLea ONE* 4 (i0) (2009); doi: i0. i37 i/journal. pone.0007272.

Hastorf, A.H. şi H. Cantril, „they Saw a Game: A Case Study”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49 (i954), pp. i29 – i34.

Hatemi, P.K., N.A. Gillespie, L.J. Eaves, B.S. Maher, B.T. Webb, A.C. Heath *et al.*, „A Genome-Wide Analysis of Liberal and Conservative Political Attitudes”, *Journal of Politics*, 73 (20 ii), pp. 27 i – 285.

Hauser, M., *Moral Minds*: *How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*, HarperCollins, New York, 2006.

Hawks, J., E.T. Wang, G.M. Cochran, H.C. Harpending şi R.K. Moyzis, „Recent Acceleration of Human Adaptive

Evolution”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, i04 (2007), pp. 20753 – 20758.

Hayden, B., „Richman, Poorman, Beggarman, Chief: the Dynamics of Social Inequality”, în *Archaeology at the Millennium*: *A Sourcebook*, ed. G.M. Feinman şi T.D. Price, Kluwer/Plenum, New York, 200 i, pp. 23 i – 272.

Hayek, F., *The Fatal Conceit*: *The errors of Socialism*, University of

Chicago Press, Chicago, i988. –, „the errors of Constructivism”, în *Conservatism*, ed. J.Z. Müller.

Princeton University Press, Princeton, NJ, i997 [i970], pp. 3 i8 – 325. Heath, C. şi D. Heath, *Switch*: *How to Change Things When Change Is*

Hard, Broadway, New York, 20 i0. Helzer, E.G. şi D.A. Pizarro, „Dirty Liberals! Reminders of Physical

Cleanliness Influence Moral and Political Attitudes”, *Psychological*

Science, 22 (20 ii), pp. 5 – 522. Henrich, J., S. Heine şi A. Norenzayan, „the Weirdest People in the

World?”, *Behavioral and Brain Sciences*, 33 (20 i0), pp. bi – 83. Henrich, N. şi Henrich, J., *Why Humans Cooperate*: *A Cultural and*

Evolutionary Explanation, Oxford University Press, New York, 2007. Henshilwood, C., F. d’Errico, M. Vanhaeren, K. van Niekerk şi Z. Jacobs.

„Middle Stone Age Shell Beads from South Africa”, *Science*, 304

(2004), pp. 404.

Herbst, S., *Rude Democracy*: *Civility and Incivility în* American *Politics*.

Temple University Press, Philadelphia, 20 i0. Herdt, G.H., *Guardians of the Flutes*, Columbia University Press, New

York, i98 i.

Herrmann, E., J. Call, M.V. Hernandez-Lloreda, B. Hare şi M. Tomasello, „Humans Have Evolved Specializând Skills of Social Cognition: the Cultural Intelligence Hypothesis”, *Science*, 3 i7 (2007), pp. i360 – i366.

Hill, K.R., R.S. Walker, M. Bozicevic, J. Eder, T. Headiand, B. Hewlett *et al.*, „Co-Residence Patterns în Hunter-Gatherer Societies Show Unique Human Social Structure”, *Science*, 33 i (20 ii), pp. i286 – i289.

Hoffman, M.L., „Affect and Moral Development”, în *New Directions for Child Development*, vol. i6: *Emoţional Development*, ed. D. Ciccetti şi P. Hesse, Jossey-Bass, San Francisco, i982, pp. 83 – i03.

Hölldobler, B. şi E.O. Wilson, *The Superorganism*: *The Beauty, Elegance and Strangeness of Insect Societies*, Norton, New York, 2009.

Hollos, M., P Leis şi E. Tunel, „Social Reasoning în Ijo Children and Adolescents în Nigerian Communities”, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, i7 (i986), pp. 352 – 374.

Horner, V., J.D. Carter, M. Suchak şi F. de Waal, „Spontaneous Prosocial

Choice by Chimpanzees”, *Proceedings of the National Academy of*

Sciences, ediţia iniţială (20 ii), doc: i0. i073/pnas. iii088 i08. Hsieh, T., *Delivering Happiness*: *A Path to Profits, Passion, and Purpose*.

Grand Central, New York, 20 i0. Hsu, M., C. Anen şi S.R. Quartz, „the Right and the Good: Distributive

Justice and Neural Encoding of Equity and Efficiency”, *Science*, 320

(2008), pp. i092 – i095. Huebner, B., S. Dwyer şi Hauser, M., „the Role of Emotion in Moral

Psychology”, *Trends în Cognitive Sciences*, i3 (2009),

pp. i – 6. Hume, D., *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*, Open Court.

La Salle, IL., i960 [i777]. –, *A Treatise of Human Nature*, Penguin, London, i969 [i739 – i740]. Hunter, J.D., *Culture Wars*: *The Struggle to Define America*, Basic Books.

New York, i99 i.

Iacoboni, M., *Mirroring People*: *The New Science of How We Connect with Others*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2008.

Iacoboni, M., R.P. Woods, M. Brass, H. Bekkering, J.C. Mazziotta şi G. Rizzolatti, „Cortical Mechanisms of Imitation”, *Science*, 286 (i999), pp. 2526 – 2528.

Imbar, Y., D.A. Pizarro şi P. Bloom, „Conservatives Are More Easily Disgusted than Liberals”, *Cognition and Emotion*, 23 (2009), pp. 7 i4 – 725.

Iyer, R., S.P. Koleva, J. Graham, eH. Ditto şi J. Haidt, „Understanding Libertarian Morality: the Psychological Roots of an Individualist Ideology”, Departament of Psychology, University of Southern California, nepublicat, disponibil la www.Moral Foundations.org, 20 ii.

James, W., *The Principles of Psychology*, Dover, New York, i950 [i890].

— *The Varieties of Religiousexperience*, Macmillan, New York, i96 i [i902].

Jefferson, T., *Letter to Maria Cosway*, Penguin, New York, i975 [i786].

Jensen, D., *How Shall I Live My Life*? *On Liberating the earth from*

Civilization, PM Press, Oakland, CA, 2008. Jensen, L.A., „Culture Wars: American Moral Divisions Across the Adult

Lifespan”, *Journal of Adult Development*, 4 (i997), pp. i07 – z. –, „Moral Divisions Within Countries Between

Orthodoxy and Progressivism: India and the United States", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 37 (i998), pp. 90 – i07. Johnson-Laird, P.N. şi el. Wason, *Thinking*: *Readings în Cognitive Science*.
Cambridge University Press, Cambridge, UK, i977. Jost, J.T., „the end of the end of Ideology", *American Psychologist*, bi
(2006), pp. 65 i – 670. Jost, J.T., C.M. Federico şi J.L. Napier, „Political Ideology: Its Structure.
Functions and Elective Affinities", *Annual Review of Psychology*, 60
(2009), pp. 307 – 337.
Jost, J.T., J. Glaser, A.W. Kruglański şi F.J. Sulloway, „Political Con-servativism as Motivated Social Cognition", *Psychological Bulletin*, i29 (2003), pp. 339 – 375.
Jost, J.T. şi O. Hunyady, „the Psychology of System Justification and the Palliative Function of Ideology", *European Review of Social Psychology*, i3 (2002), pp. iii – i53.
Kagan, J., *the nature of the Child*, Basic Books, New York, 84.
Kahan, A.S., *Mind vs. Money*: *The War Between Intellectuals and Capitalism*, Transaction, New Brunswick, NJ, 20 i0.
Kahneman, D., *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 20 ii. [Vezi şi *Gândire rapidă, gândire lentă*, trad. de Dan Crăciun, Editura Publica, Bucureşti, 20 i2 – *n.tr.*]
Kaiser, R.B., R. Hogan şi S.B. Craig, „Leadership and the Fate of Organizations", *American Psychologist*, 63 (2008), pp. 96 – ii0.
Kane, J., *The Politics of Moral Capital*, Cambridge University Press, New York, 200 i.
Kant, I., *Grounding for the Metaphysics of Morals*,

ed. a 3-a, trad. J.W. Ellington, Hackett, Indianapolis, i993 785]. [Vezi şi *întemeierea metafizicii moravurilor*. *Critica raţiunii practice*, trad., studiu introductiv, note şi indici de Nicolae Bagdasar, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, i972 – *n.tr.*].

Kass, L.R., „the Wisdom of Repugnance”, *New Republic*, 2 iunie i997, pp. i7 – 26.

Keeley, L.H., *War Before Civilization*, Oxford University Press, New York, i996.

Keillor, G., *Homegrown Democrat*: *A Few Plain Thoughts from the Heart of America*, Viking, New York, 2004. Kelly, R.L., *The Foraging Spectrum*: *Diversity în Hunter-Gatherer*

Lifeways, Smithsonian Institution Press, Washington, D.C., i995. Keltner, D., *Born to Be Good*: *The Science of a Meaningful Life*, Norton.

New York, 2009.

Keltner, D. şi J. Haidt, „Approaching Awe, a Moral, Spiritual and Aesthetic Emotion”, *Cognition and Emotion*, i7 (2003), pp. 297 – 3 i4.

Kesebir, S., „the Superorganism Account of Human Sociality: How and When Human Groups Are Like Beehives”, *Personality and Social Psychology Review* [i6 (3), august 20 i2, pp. 233 – 26Ü.

Kiehl, K.A., „A Cognitive Neuroscience Perspective on Psychopathy: Evidence for Paralimbic System Dysfunction”, *Psychiatry Research*, i42 (2006), pp. i07 – i28.

Killen, M. şi J.G. Smetana, *Handbook of Moral Development*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, 2006.

Kinder, D.E., „Opinion and Action in the Realm of Politics”, în *Handbook of Social Psychology*, ed. a 4-a, ed. D. Gilbert, S. Fiske şi G. Lindzey, McGraw-Hill, New York, i998, pp. 778 – 867.

Kinzler, K.D., E. Dupoux şi E.S. Spelke, „the Native Language of Social Cognition”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, i04 (2007), pp. i2577 – i2580.

Kitayama, S., H. Park, A.T. Sevincer, M. Karasawa şi A.K. Uskul, „A Cultural Task Analysis of Implicit Independence: Comparing North America, Western Europe and East Asia”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 97 (2009), pp. 236 – 255.

Knoch, D., A. Pascual-Leone, K. Meyer, V. Treyer şi E. Fehr, „Diminishing Reciprocal Fairness by Disrupting the Right Prefrontal Cortex”, *Science*, 3 i4 (2006), pp. 829 – 832.

Kohlberg, L., „the Child as a Moral Philosopher”, *Psychology Today*, septembrie i968, pp. 25 – 30.

— „Stage and Sequence: the Cognitive-Developmental Approach to Socialization”, în *Handbook of Socialization Theory and Research*, ed. D.A. Goslin, Rand McNally, Chicago, i969, pp. 347 – 480.

— „From Is to Ought: How to Commit the Naturalistic Fallacy and Get Away with It in the Study of Moral Development”, în *Psychology and Genetic Epistemology*, ed. T. Mischel, Academic Press, New York, i97 i, pp. i5 i – 235.

Kohlberg, L., C. Levine şi A. Hewer, *Moral Stages*: *A Current Formulation and a Response to Critics*, Karger, Basel, i983.

Kosfeld, M., M. Heinrichs, P.J. Zak, U. Fischbacher şi E. Fehr, „Oxytocin Increases Trust în Humans”, *Nature*, 435 (2005), pp. 673 – 676.

Kosslyn, S.M., W.L. Thompson, M.F. Constantini-Ferrando, N.M. Alpert şi D. Spiegel, „Hypnotic Visual Illusion Alters Color Processing in the Brain”, *American Journal of Psychiatry*, i57 (2000), pp. i279 – i284.

Kuhimeier, V., K. Wynn şi P. Bloom, „Attribution of Dispositional States by i2-Month-Olds”, *Psychological Science*, i4 (2003), pp. 402 – 408.

Kuhn, D., „Children and Adults as Intuitive Scientists”, *Psychological Review*, 96 (i989), pp. 674 – 689.

— *The Skills of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i99 i.

Kunda, Z., „Motivated Inference: Self-Serving Generation and Evaluation of Causal theories”, *Journal of Personality and Social Psychology*.

53 (i987), pp. 636 – 647.

— „The Case for Motivated Reasoning”, *Psychological Bulletin*, i08 (i990), pp. 480 – 498.

Kurzban, R., *Why Everyone (Else) Is a Hypocrite*, Princeton University

Press, Princeton, NJ, 20 i0. Kurzban, R., J. Tooby şi L. Cosmides, „Can Race Be Erased? Coaliţional

Computation and Social Categorization”, *Proceedings of the National*

Academy of Sciences, 98 (200 i), pp. i5387 – i5392. Kyd, S., *A Treatise on the Law of Corporations*, vol. i., J. Butterworth.

London, i794.

Lakoff, G., *Moral Politics*: *What Conservatives Know That Liberals Don't*.

University of Chicago Press, Chicago, i996. –, *The Political Mind*: *Why you can't Understand* 21st-*Century American*

Politics with an i8 th-Century Brain, Viking, New York, 2008. Lansing, J.S., *Priests and Programmers*: *Technologies of Power in the*

Engineered Landscape of Bali, Princeton University Press, Princeton.

NJ, i99 i.

Larue, G.A., „Ancient Ethics", în *A Companion to Ethics*, ed. P. Singer.

Blackwell, Malden, MA, i99 i, pp. 29 – 40. Latane, B. şi J.M. Darley, *The Unresponsive Bystander*, Prentice Hall.

Englewood Cliffs, NJ, i970. Lazarus, R.S., *Emotion and Adaptation*, Oxford University Press, New

York, i99 i.

Leary, M.R., *The Curse of the Self*: *Self-Awareness, Egotism, and the Quality of Human Life*, Oxford University Press, Oxford, 2004.

— „Sociometer theory and the Pursuit of Relaţional Value: Getting to the Root of Self-Esteem", *European Review of Social Psychology*, i6

(2005), pp. 75 – iii.

Lechter, A., *Shroom*: *A Cultural History of the Magic Mushroom*, HarperCollins, New York, 2007.

LeDoux, J., *The emotional Brain*, Simon and Schuster, New York, i996.

Lee, R.B., *The*! *Kung San*: *Men, Women, and Work în a Foraging Society*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i979.

Lepre, C.J., H. Roche, D.V. Kent, S. Harmand, R.L. Quinn, J.P. Brugal, P.J. Texier, A. Lenoble şi C.S. Feibel, „An Earfier Origin for the Acheulian", *Nature*, 477 (20 ii), pp. 82 – 85.

Lerner, J.S. şi P.E. Tetlock, „Bridging Individual, Interpersonal and Institutional Approaches to Judgment and Decision Making: the Impact of Accountability on Cognitive Bias", în *Emerging Perspectives on Judgment and Decision Research*, ed. S.L. Schneider şi J. Shanteau, Cambridge University Press, New York, 2003, pp. 43 i – 457.

Lilienfeld, S.O., R. Ammirati şi K. Landfield, „Giving Debiasing Away: Can Psychological Research on Corecting

Cognitive Errors Promote Human Welfare?”, *Perspectives on Psychological Science*, 4
(2009), pp. 390 – 398.
Liljenquist, K., C.B. Zhong şi A.D. Galinsky, „the Smell of Virtue: Clean Scents Promote Reciprocity and Charity”, *Psychological Science*, 2 i
(2010), pp. 38 i – 383.
Lobue, V., C. Chong, T. Nishida, J. Deloache şi J. Haidt, „When Getting Something Good Is Bad: Even three-Year-Olds React to Inequality”, *Social Development*, 20 (20 ii), pp. i54 – i70.
Locke, J., *An Essay Concerning Human Understanding*, Oxford University Press, New York, i979 [i690].
Lord, C.G., L. Ross şi M.R. Lepper, „Biased Assimilation and Attitude Polarization: the effects of Prior theories on Subsequently Considered Evidence”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (i979), pp. 2098 – 2 i09.
Lucas, P. şi A. Sheeran, „Asperger’s Syndrome and the eceentricity and Genius of Jeremy Bentham”, *Journal of Bentham Studies*, 8 (2006), pp. i – 20.
Luce, R.D. şi H. Raiffa, *Games and Decisions*: *Introduction and Critical Survey*, Wiley, New York, i957.
Luo, Q., M. Nakic, T. Wheatley, R. Richell, A. Martin şi R.J.R. Blair, „the Neural Basis of Implicit Moral Attitude – An IAR Study Using Event-Related FMRI”, *Neuroimage*, 30 (2006), pp. i449 – i457.
Maccoby, E.E., *The Two Sexes*: *Growing Up Apart, Coming Together*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i998.
Marcus, G., *The Birth of the Mind*, Basic Books, New York, 2004.
Marean, C.W., M. Bar-Matthews, J. Bernatchez, E.

Fischer, P. Goldberg, A.I.R. Herries *et al.*, „Early Human Use of Marine Resources and Pigment în South Africa During the Middle Pleistocene”, *Nature*.

449 (2007), pp. 905 – 908.

Margolis, H., *Patterns, Thinking, and Cognition*, University of Chicago

Press, Chicago, i987. Margulis, L., *Origin of Eukaryotic Cells*, Yale University Press, New

Haven, CT, i970. Markus, H.R. şi S. Kitayama, „Culture and the Self: Implications for

Cognition, Emotion and Motivation”, *Psychological Review*, 98 (i99 i), pp. 224 – 253.

Marshall, L., „Nyae Nyae! Kung Beliefs and Rites”, *Peabody Museum*

Monographs 8 (i999), pp. 63 – 90. Mascaro, J. (ed.),*The Dhammapada* „Penguin, Harmondsworth, UK, i973. Maslow, A.H., Re*ligions,* Va*lues,* an*d* P*eak-Experiences,* Ohio State

University Press, Columbus, i964. Mathew, S. şi R. Boyd, „Punishment Sustains Large-Scale Cooperation in Prestate Warfare”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, ediţia iniţială, doi: i0. i073/pnas. ii05604 i08. Maynard Smith, J. şi E. Szathmary, *The Major Transitions in Evolution*.

Oxford University Press, Oxford, i997.

Mazzella, R. şi A. Feingold, „the effects of Physical Attractiveness, Race, Socioeconomic Status, and Gender of Defendants and Victims on Judgments of Mock Jurors: A Meta-analysis”, *Journal of Applied Social Psychology*, 24 (i994), pp. lăi5 – i344.

McAdams, D.P., *The Redemptive Self*: *Stories Americans Live By*, Oxford University Press, New York, 2006.

McAdams, D.P., M. Albaugh, E. Farber, J. Daniels, R.L.

Logan şi B. Olson, „Family Metaphors and Moral Intuitions: How Conservatives and Liberals Narrate their Lives”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (2008), pp. 978 – 990.

McAdams, D.P. şi J.L. Pals, „A New Big Five: Fundamental Principles for an Integrative Science of Personality”, American *Psychologist*, bi (2006), pp. 204 – 2 i7.

McCrae, R.R., „Social Consequences of Experienţial Openness”, *Psychological Bulletin*, i20 (i996), pp. 323 – 337.

McGuire, J., R. Langdon, M. Coltheart şi C. Mackenzie, „A Reana-lysis of the Personal/Impersonal Distinction in Moral Psychology Research”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (2009), pp. 577 – 580.

McNeill, W.H., *Keeping Together în Time*: *Dance and Drill* în *Human*

History, Harvard University Press, Cambridge, MA, i995. McWhorter, J., *Wining the Race*: *Beyond the Crisis în Black America*.

Gotham Books, New York, 2005. Meier, B.P. şi M.D. Robinson, „Why the Sunny Side Is Up: Automatic

Inferences About Stimulus Valence Based on Vertical Position”.

Psychological Science, i5 (2004), pp. 243 – 247. Mergs, A., *Food, Sex, and Pollution*: *A New Guinea Religion*, Rutgers

University Press, New Brunswick, NJ, i984. Melis, A.P., B. Hare şi M. Tomasello, „Chimpanzees Recruit the Best

Collaborators”, *Science*, 3 ii (2006), pp. i297 – i300. Mercier, H. şi D. Sperber, „Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative theory”, *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (20 ii), pp. 57 – 74.

Merton, R.K., *Social Theory and Social Structure*, Free Press, New York, i968.

Mill, J.S., *On Liberty*, Yale University Press, New Haven, CT, 2003 [i859], [Vezi şi *Despre libertate*, trad. Şi pref. de Adrian-Paul Iliescu, Humanitas, Bucureşti, 20 i4 – n.ed.]

Miller, D.T., „the Norm of Self-Interest”, *American Psychologist*, 54

(i999), pp. i053 – iob?. Miller, G.F., „Sexual Selection for Moral Virtues”, *Quarterly Review of*

Biology, 82 (2007), pp. 97 – i25. Millon, T., E. Simonsen, M. Birket-Smith şi R.D. Davis, *Psychopathy*:

Antisocial, Criminal, and Violent Behavior, Guilford Press, New

York, i998.

Mineka, S. şi M. Cook, „Social Learning and the Acquisition of Snake Fear în Monkeys”, în *Social Learning*: *Psychological and Biological Perspectives*, ed. T.R. Zentall şi J.B.G. Galef, Lawrence Erlbaum.

Hillsdale, NJ, i988, pp. 5 i – 74.

Moll, J., F. Krueger, R. Zahn, M. Pardini, R. de Oliveira-Souza şi J. Grafman, „Human Fronto-Mesolimbic Networks Guide Decisions About Charitable Donation”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, i03 (2006), pp. i5623 – i5628.

Montaigne, M. de *The Complete Essays*. trad. M.A. Screech, Penguin, London, i99 i [i588]. [Vezi şi *Eseuri*, vol. II, trad. de Mariella Seulescu, note de Anca Bursan, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, i97 i – n.ed.]

Morhenn, V.B., J.W. Park, E. Piper şi P.J. Zak, „Monetary Sacrifice Among Strangers Is Mediated by Endogenous Oxytocin Release After Physical Contact”, *Evolution and Human Behavior*, 29 (2008), pp. 375 – 383.

Morris, J.P., N.K. Squires, C.S. Taber şi M. Lodge,

„Activation of Political Attitudes: A Psychophysiological Examination of the Hot Cognition Hypothesis”, *Political Psychology*, 24 (2003), pp. 727 – 745.

Motyl, M., J. Hart, T. Pyszczyński, D. Weise, M. Maxfield şi A. Siedel, „Subtle Priming of Shared Human Experiences Eliminates threat-Induced Negativity Toward Arabs, Immigrants and Peace-making”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 47 (20 ii), pp. u79 – u84.

Muir, W.M., „Group Selection for Adaptation to Multiple-Hen Cages: Selection Program and Direct Responses”, *Poultry Science*, 75 (i996), pp. 447 – 458.

Müller, J.Z, „What Is Conservative Social and Political thought?”, în *Conservatism*: *An Anthology of Social and Political Thought from David Hume to the Present*, ed. J.Z. Müller, Princeton University Press, Princeton, NJ, i997, pp. 3 – 3 i.

Munro, G.D., P.H. Ditto, L.K. Lockhart, A. Fagerlin, M. Gready şi E. Peterson, „Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the i996 U.S. Presidential Debate”, *Basic and Applied Social Psychology*, 24 (2002), pp. i5 – 26.

Murray, C., *What It Means to Be a Libertarian*: *A Personal Interpretation*, Broadway, New York, i997.

Mussolini, B., „the Doctrine of Fascism”, *Enciclopedia Italiana*, vol. i4, în *Princeton Readings în Political Thought*, ed. M. Cohen and N. Fer-mon, Princeton University Press, Princeton, NJ, i932.

Needleman, H.L., „the Removal of Lead from Gasoline: Historical and Personal Reflections”, *Environmental Research*, 84 (2000), pp. 20 – 35.

Neisser, U., *Cognitive Psychology*, Appleton-Century-Crofts, New York, i967.

Neuberg, S.L., D.T. Kenrick şi M. Schaller, „Evolutionary Social Psychology”, în *Handbook of Social*

Psychology, ed. S.T. Fiske, D.T. Gilbert şi G. Lindzey, ediţia a 5-a, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ, 20 i0, pp. 76 i – 796.

Nevin, R., „How Lead Exposure Relates to Temporal Change în IQ, Violent Crime, and Unwed Pregnancy", *Environmental Research*, 83 (2000), pp. i – 22.

Newberg, A., E. D'Aquili şi V. Rause, *Why God Won't Go Away*: *Brain Science and the Biology of Belief*, Ballantine, New York, 200 i.

Nickerson, R.S., „Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon în Many Guises", *Review of General Psychology*, 2 (i998), pp. i75 – 220.

Nisbet, R.A., *The Sociological Tradition*, ediţia a 2-a, Transaction, New Brunswick, NJ, i993 [i966].

Nisbett, R.E., G.T. Fong, D.R. Lehman şi P.W. Cheng, „Teaching Reasoning", *Science*, 238 (i987), pp. 625 – 63 i.

Nisbett, R.E., K. Peng, I. Choi şi A. Norenzayan, „Culture and Systems of thought: Holistic Versus Analytical Cognition", *Psychological Review*, i08 (200 i), pp. 29 i – 3 i0.

Nocera, J., „the Last Moderate", *New York Times*, 6 septembrie 20 ii, A27.

Norenzayan, A. şi A.F. Shariff, „the Origin and Evolution of Religious Prosociality", *Science*, 322 (2008), pp. 58 – 62.

Nowak, M.A. şi R. Highfield, *Superlooperators*: *Altruism, Evolution and Why We Need Each Other to Succeed*, Free Press, New York, 20 ii.

Nucci, L., E. Tunel şi G. Encarnacion-Gawrych, „Children's Social Interactions and Social Concepts: Analyses of Morality and Convention in the Virgin Islands", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, i4 983), pp. 469 – 487.

Nussbaum, M.C., *Hiding from Humanity*, Princeton

University Press.

Princeton, NJ, 2004. Oakeshott, M., „Raţionalism în Politics”, în *Conservatism*, ed. J.Z.

Mull ei, Princeton University Press, Princeton, NJ, i997 [i947], pp. 292 – 3 ii.

Okasha, S., *Evolution and the Levels of Selection*, Oxford University

Press, Oxford, 2006. Olds, J. şi P. Milner, „Positive Reinforcement Produced by Electrical

Stimulation of Septal Areas and Other Regions of Rat Brains”, *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 47 (i954), pp. 4 i9 – 427. Osgood, C.E., „Studies on the Generality of Affective Meaning

Systems”, *American Psychologist*, i7 (i962), pp. i0 – 28. Ovid, *Metamorphoses*. trad. David Raeburn, Penguin, London, 2004.

[Vezi şi *Metamorfoze*, Cartea VII, trad. de Ion Florescu, revizuirea trad., pref. şi note de Petru Creţia, Editura Academiei R.P.R., Bucureşti, i959 – n.ed.]

Oxiey, D.R., K.B. Smith, J.R. Alford, M.V. Hibbing, J.L. Miller.

M. Scalora *et al.*, „Political Attitudes Vary with Physiological Traits”, *Science*, 32 i (2008), pp. i667 – i670.

Pahnke, W.N., „Drugs and Mysticism”, *International Journal of Parapsychology*, 8 (i966), pp. 295 – 3 i3.

Panchanathan, K. şi R. Boyd, „Indirect Reciprocity Can Stabilize Cooperation Without the Second-Order Free Rider Problem”, *Nature*.

432 (2004), pp. 499 – 502.

Pape, R.A., *Dying to Win*: *The Strategic Logic of Suicide Terrorism*, Random House, New York, 2005.

Patterson, J.T., *Freedom Is Not Enough. The Moynihan Report and America's Struggle over Black Family Life – from LBJ to Obama*, Basic Books, New York,

20 i0.

Pavlov, I., *Conditioned Reflexes*: *An Investigation into the Physiological Activity of the Cortex*, trad. G. Amep, Dover, New York, i927.

Paxton, J.M., L. Ungar şi J. Greene, „Reflection and Reasoning în Moral Judgment", *Cognitive Science* [36, nr. i (20 i2)].

Pennebaker, J., *Opening UP*: *The Healing Power of Expressing Emotions*, ed. rev., Guilford, New York, i997.

Pennebaker, J.W., M.E. Francis şi R.J. Booth, *Lingvistic Inquiry and Word Count*: *LIWC2001 Manual*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, 2003.

Perkins, D.N., M. Farady şi B. Bushey, „Everyday Reasoning and the Roots of Intelligence", în *Informal Reasoning and Education*, ed. J.F. Voss, D.N. Perkins şi J.W. Segal, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, i99 i, pp. 83 – i05.

Perugini, M. şi L. Leone, „Implicit Self-Concept and Moral Action", *Journal of Research în Personality*, 43 (2009), pp. 747 – 754.

Piaget, J., *The Moral Judgement of the Child*, trad. M. Gabain, Free Press, New York, i932 965]. [Vezi şi *Judecata morală la copil*, trad. de Dan Răutu, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, i980 – n.ed.]

Pickrell, J.K., G. Coop, J. Novembre, S. Kudaravalli, J.Z. Li, D. Absher *et al.*, „Signals of Recent Positive Selection in a Worldwide Sample of Human Populations", *Genome Research*, i9 (2009), pp. 826 – 837.

Pildes, R.H., „Why the Center Does Not Hold: the Causes of Hyper-polarized Democracy în America", *California Law Review*, 99 (20 ii), pp. 273 – 334.

Pinker, S., *The Blank State*: *The Modern Denial of Human Nature*.

Viking, New York, 2002. –, *The Better Angels of Our Nature*: *Why Violence Has Declined*, Viking.

New York, 20 ii.

Plato, *Timaeus*, trad. D.J. Zeyl, în Plato, *Complete Works*, ed. J.M. Cooper, Hackett, Indianapolis, i997. [Vezi trad. de Cătălin Partenie, în Platon, *Opere VII*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, i993, p. i89 – n.ed.]

Pollan, M., *The Omnivore's Dilema*: *A Natural History of Four Meals*, Penguin, New York, 2006.

Poole, K.T. şi H. Rosenthal, *Congress*: *A Political-Economic History of Roll Call Voting*, Oxford University Press, New York, 2000.

Potts, R. şi C. Sloan, *What Does It Mean to Be Human*?, National Geographic, Washington, D.C., 20 i0.

Powell, R. şi S. Clarke, „Religion as an Evolutionary Byproduct: A Critique of the Standard Model", *British Journal for the Philosophy of Science* [63, nr. 3 (20 i2), pp. 457 – 486 – n.ed.].

Premack, D. şi A.J. Premack, „Moral Belief: Form Versus Content", în *Mapping the Mind*: *Domain Specificity în Cognition and Culture*, ed. L.A. Hirschfeld şi S.A. Gelman, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2004, pp. i49 – i68.

Price, G., „Extensions of Covariance Selection Mathematics", *Annals of Human Genetics*, 35 (i972), pp. 485 – 490.

Putnam, R.D., *Bowling Alone*: *The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York, 2000.

Putnam, R.D. şi D.E. Campbell, *American Grace*: *How Religion Divides and Unites Us*, Simon and Schuster, New York, 20 i0.

Pyszczyński, T. şi J. Greenberg, „Toward an Integration of Cognitive and Motivaţional Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model", *Advances în Experimental Social Psychology*.

20 (i987), pp. 297 – 340.

Rai, T.S. şi A.P. Fiske, „Moral Psychology Is Relationship Regulation:

Moral Motives for Unity, Hierarchy, Equality, and Proportionality”.

Psychological Review, ii8 (20 ii), pp. 57 – 75. Ramachandran, V.S. şi S. Blakeslee, *Phantoms in the Brain*: *Probing the*

Mysteries of the Human Mind, William Morrow, New York, i998. Rappaport, R., „the Sacred în Human Evolution”, *Annual Review of*

Ecology and Sistematics, 2 (i97 i), pp. 23 – 44. Rawls, J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i97 i.

Reyes, J.W., „Environmental Policy as Social Policy? the Impact of Childhood Lead Exposure on Crime”, *Working Paper No. 13097*, National Bureau of Economic Research, Washington, D.C., 2007.

Richards, K., *Life*, Little, Brown, New York, 20 i0.

Richerson, PL. şi R. Boyd, „the evolution of Human Ultra Sociality”, în *îndoctrinability, Ideology, and Wafare*: *Evolu*tionary *Perspectives*, ed. I. Eibl-Eibesfeldt şi F.K. Salter, Berghahn, New York, i998, pp. 7 i – 95.

— „Darwinian Evolutionary Ethics: Between Patriotism and Sympathy”, în *Evolution and Ethics*: *Human Morality în Biological and Religious Perspective*, ed. P. Clayton şi J. Schloss, Eerdmans, Grand Rapids, MI.

2004, pp. 50 – 77.

— *Not by Genes Alone*: *How Culture Transformând Human Evolution*, University of Chicago Press, Chicago, 2005.

Rieder, J., *Canarsie*: *The Jews and Italians of Brooklyn Against Liberalism*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i985.

Rilling, J.K., D.R. Goldsmith, A.L. Glenn, M.R. Jairam, H.A. Elfenbein, J.E. Dagenais *et al.*, „the Neural Correlates of the Affective Response to Unreciprocated Cooperation”, *Neuropsychologia*, 46 (2008), pp. i256 – i266.

Roes, F.L. şi M. Raymond, „Belief în Moralizing Gods”, *Evol*ution *and Human Behavior*, 24 (2003), pp. i26 – i35.

Rosaldo, M., *Knowledge and Passion*: *Ilongot Notions of Self and Social Life*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i980.

Rosenberg, N., „Adam Smith and the Stock of Moral Capital”, *History of Political Economy*, 22 (i990), pp. i – i7.

Rosenzweig, M.R., „Welfare, Marital Prospects, and Nonmarital Childbearing”, *Journal of Political Economy*, i07 (i999), pp. S3 – S32.

Rothman, S., S.R. Lichter şi N. Nevitte, „Politics and Professional Advancement Among Collège Faculty”, *The Forum* (jurnal electronic), i (2005), vol. 3, art. 2.

Rozin, P., „the Selection of Food by Rats, Humans, and Other Animals”, în *Advances in the Study of Behavior*, ed. J. Rosenblatt, R.A. Hinde, C. Beer şi E. Shaw, Academic Press, New York, 6 (i976), pp. 2 i – 76.

Rozin, P. şi A. Fallon, „A Perspective on Disgust”, *Psychological Review*.

94 (i987), pp. 3 – 4 i.

Rozin, P., J. Haidt şi K. Fincher, „From Oral to Moral”, *Science*, 323 (2009), pp. ii79 – ii80.

Rozin, P., J. Haidt şi C.R. McCauley, „Disgust”, *în Handbook of Emotions*, ed. M. Lewis, J.M. Haviland-Jones şi L.F. Barrett, ediţia a 3-a, Guilford Press, New York, 2008, pp. 757 – 776.

Rozin, P., L. Lowery, S. Imada şi J. Haidt, „the CAD Triad Hypothesis: A Mapping Between three Moral Emotions (Contempt, Anger, Disgust) and three Moral

Codes (Community, Autonomy, Divinity)”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (i999), pp. 574 – 586.

Ruffle, B.J. şi R. Sosis, „Cooperation and the InGroup-Out-Group Bias: A Field Test on Israeli Kibbutz Members and City Residents”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60 (2006), pp. i47 – i63.

Russell, B., *History of Western Philosophy*, Routledge, London, 2004 [i946]. [Vezi şi *Istoria filosofiei occidentale*, vol. I, II, trad. de D. Stoianovici, Humanitas, Bucureşti, 2005 – *n.tr.*]

Saltzstein, H.D. şi T. Kasachkoff, „Haidt's Moral Intuiţionist theory”, *Review of General Psychology*, 8 (2004), pp. 273 – 282.

Sanfey, A.G., J.K. Rilling, J.A. Aronson, L.E. Nystrom şi J.D. Cohen, „the Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game”, *Science*, 300 (2003), pp. i755 – i758.

Schaller, M. şi J.H. Park, „the Behavioral Immune System (and Why It Matters)”, *Current Directions in Psychological Science*, 20 (20 ii), pp. 99 – i03.

Scham, S., „the World's First Temple”, *Archaeology*, bi (noiembrie/

decembrie 2008), articol online. Scherer, K.R., „On the nature and Function of Emotion: A Component

Process Approach”, în *Approaches to Emotion*, ed. K.R. Scherer şi

P. Ekman, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, i984, pp. 293 – 3 i7. Schmidt, M.F.H. şi J.A. Sommerville, „Fairness Expectations and

Altruistic Sharing în i5-Month-Old Human Infants”, *PLea* ONE6

(20 ii): e23223.

Schnall, S., J. Haidt, G.L. Clore şi A.H. Jordan,

„Disgust as Embodied
Moral Judgment", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34
(2008), pp. i096 – ii09. Schwitzgebel, E., „Do Ethicists Steal More Books?" *Philosophical*
Psychology, 22 (2009), pp. 7 ii – 725. Schwitzgebel, E. şi J. Rust, „Do Ethicists and Political Philosophers
Vote More often than Other Profesors?", *Review of Philosophy and*
Psychology, i (2009), pp. i89 – i99. –, „the Self-Reported Moral Behavior of Ethics Profesors", University of California at Riverside, nepublicat, 20 ii. Schwitzgebel, E., J. Rust, L.T.-L. Huang, A. Moore şi J. Coates, „Ethicists
Courtesy at Philosophy Conferences", University of California at
Riverside, nepublicat, 20 ii. Scruton, R., *Kant*, Oxford University Press, Oxford, i982. Secher, R., *A French Genocide*: *The Vendée*, trad. G. Holoch, Notre
Dame University Press, South Bend, în 2003 [i986]. Seeley, T.D., „Honey Bee Colonies Are Group-Level Adaptive Units".
American Naturalist, i50 (i997), pp. S22 – S4 i. Settle, J.E., C.T. Dawes, N.A. Christakis şi J.H. Fowler, „Friendships
Moderate an Association Between a Dopamine Gene Variant and
Political Ideology", *Journal of Politics*, 72 (20 i0), pp. h89 – h98. Shariff, A.F. şi A. Norenzayan, „God Is Watching You: Priming God
Concepts Increases Prosocial Behavior în an Anonymous Economic
Game", *Psychological Science*, i8 (2007), pp. 803 – 809. Shaw, V.F., „the Cognitive Processes în Informal Reasoning", *Thinking and Reasoning*, 2 (i996), pp. 5 i – 80.

Sherif, M., O.J. Harvey, B.J. White, W. Hood şi C. Sherif, *Intergroup Conflict and Cooperation*: *The Robbers Cave Experiment*, University of Oklahoma Institute of Group Relations, Norman, i96 i [i954].

Sherman, G.D. şi J. Haidt, „Cuteness and Disgust: the Humanizing and Dehumanizing Efects of Emotion”, *Emotion Review*, 3 (20 ii), pp. 245 – 25 i.

Shweder, R.A., „Cultural Psychology: What Is It?”, în *Cul*tural *Psychology*: *Essays on Comparative Human Development*, ed. J.W. Stigler, R.A. Shweder şi G. Herdt, Cambridge University Press, New York, i990 a, pp. i – 43.

— „În Defense of Moral Realism: Reply to Gabennesch”, *Child Development*, bi (i990 b), pp. 2060 – 2067.

— *Thinking Through Cultures*: *Expeditions in Cul*tural *Psychology*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i99 i.

Shweder, R.A. şi E. Bourne, „Does the Concept of the Person Vary Cross-Culturally?”, în *Cultural Theory*, ed. R. Shweder şi R. Levine, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i984, pp. i58 – i99.

Shweder, R.A. şi J. Haidt, „the Future of Moral Psychology: Truth, Intuition, and the Pluralist Way”, *Psychological Science*, 4 (i993), pp. 360 – 365.

Shweder, R.A. şi R.A. Levine (eds.), *Culture Theory*: *Essays on Mind*, *Self*, *Emotion*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i984.

Shweder, R.A., M. Mahapatra şi J. Miller, „Culture and Moral Development”, în *The emergence of Morality in Young Children*, ed. J. Kagan şi S. Lamb, University of Chicago Press, Chicago, i987, pp. i – 83.

Shweder, R.A., N.C. Much, M. Mahapatra şi L. Park, „the «Big three» of Morality (Autonomy, Community and Divinity) and the «Big three» Explanations of Suffering”, în

Morality and Health, ed. A. Brandt and P. Rozin, Routledge, New York, i997, pp. ii9 – i69.

Sigall, H. şi N. Ostrove, „Beautiful but Dangerous: Efects of Offender Attractiveness and Nature of the Crime on Juridic Judgment", *Journal of Personality and Social Psychology*, 3 i (i975), pp. 4 i0 – 4 i4.

Singer, P., *Practical Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, i979.

Singer, T., B. Seymour, J.P. O'Doherty, K.E. Stephan, R.J. Dolan şi C.D. Frith, „Empathic Neural Responses Are Modulated by the Perceived Fairness of Others", *Nature*, 439 (2006), pp. 466 – 469.

Sinnott-Armstrong, W. (ed.), *Moral Psychology*, 3 vol., MIT Press, Cambridge, MA, 2008. Smith, A., *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford University Press.

Oxford, i976 [i759]. Smith, C., *Moral, Believing Animals*: *Human Personhood and Culture*.

Oxford University Press, Oxford, 2003. Sober, E. şi D.S. Wilson, *Unto Others*: *The evolution and Psychology of*

Unselfish Behavior, Harvard University Press, Cambridge, MA, i998. Solomon, R.C., „the Philosophy of Emotions", în *Handbook of Emotions*, ed. M. Lewis şi J. Haviland, Guilford Press, New York, i993, pp. 3 – i5. Sosis, R., „Religion and Intragroup Cooperation: Preliminary Results of a Comparative Analysis of Utopian Communities", *Cross-Cultural*

Research, 34 (2000), pp. 70 – 87. Sosis, R. şi C.S. Alcorta, „Signaling, Solidarity and the Sacred: the

Evolution of Religious Behavior", *Evolutionary Anthropology*, i2

(2003), pp. 264 – 274.

Sosis, R. şi E.R. Bressler, „Cooperation and Commune Longevity: A Test of the Costly Signaling theory of Religion", *Cross-Cultural Research*: *The Journal of*

Comparative Social Science, 37 (2003), pp. 2 h – 239.

Sowell, T., *A Conflict of Visions: The Ideological Origins of Political Struggles*, Basic Books, New York, 2002.

Sperber, D., „Modularity and Relevance: How Can a Massively Modular Mind Be Flexible and Context-Sensitive?”, în *The Innate Mind: Structure and Contents*, ed. P. Carruthers, S. Laurence şi S. Stich, Oxford University Press, New York, 2005, pp. 53 – 68.

Sperber, D. şi L.A. Hirschfeld, „the Cognitive Foundations of Cultural Stability and Diversity”, *Trends în Cognitive Sciences*, 8 (2004), pp. 40 – 46.

Stampf, G., *Interview with a Canibal: The Secret Life of the Monster of Rotenburg*, Phoenix Books, Beverly Hills, CA, 2008.

Steams, S.C., „Are We Stalled Part Way through a Major Evolutionary Transition from Individual to Group?”, *Evolution: International Journal of Organic Evolution*, bi (2007), pp. 2275 – 2280.

Stenner, K., *The Authoritarian Dynamic*, Cambridge University Press, New York, 2005.

Stevenson, C.L., *Ethics and Language*, Yale University Press, New Haven, i960.

Stewart, J.E., „Defendant's Attractiveness as a Factor in the Outcome of Criminal Trials: An Observaţional Study”, *Journal of Applied Social Psychology*, i0 (i980), pp. 348 – 36 i.

Stolberg, S.G., „You Want Compromise. Sure You Do”, *New York Times*, Sunday Review, i4 august 20 ii.

Sunstein, C.R., „Moral Heuristics”, *Brain and Behavioral Science*, 28

(2005), pp. 53 i – 573.

Taber, C.S. şi M. Lodge, „Motivated Skepticism in the evaluation of Political Beliefs”, *American Journal of*

Political Science, 50 (2006), pp. 755 – 769.

Taleb, N., *The Black Swan*: *The Impact of the Highly Improbable*, Random

House, New York, 2007. Tan, J.H.W. şi C. Vogel, „Religion and Trust: An Experimental Study”.

Journal of Economic Psychology, 29 (2008), pp. 832 – 848. Tattersall, I., *The Fossil Trail*: *How We Know What We Think We Know*

About Human Evolution, ediţia a 2-a, Oxford University Press, New

York, 2009.

Tetlock, eE., „Social Funcţionalist Frameworks for Judgment and Choice:

Intuitive Politicians, theologians, and Prosecutors”, *Psychological*

Review, i09 (2002), pp. 45 i – 457. Tetlock, P.E., O.V. Kristel, B. Elson, M. Green şi J. Lerner, „the

Psychology of the Unthinkable: Taboo Trade-offs, Forbidden Base

Rates and Heretical Counterfactuals”, *Journal of Personality and*

Social Psychology, 78 (2000), pp. 853 – 870. thomas, K., *Man and the Natural World*, Pantheon, New York, i983. thomson, J.A. şi C. Aukofer, *Why We Believe în God* (*s*): *A Concise Guide to the Science of Faith*, Pitchstone Publishing, Charlottesville, VA.

20 ii.

thorisdottir, H. şi J.T. Jost, „Motivated Closed-Mindedness Mediates the effect of threat on Political Conservatism”, *Political Psychology*, 32 (20 ii), pp. 785 – 8 ii.

thomhill, R., C.L. Fincher şi D. Aran, „Părăsites, Democratization and the Liberalization of Values Across Contemporary Countries”, *Biological Reviews of the*

Cambridge Philosophical Society, 84 (2009), pp. ii3 – lăi.

Tishkoff, S.A., F.A. Reed, A. Ranciaro *et al.*, „Convergent Adaptation of Human Lactase Persistence în Africa and Europe”, *Nature Genetics*, 39 (2007), pp. 3 i – 40.

Todorov, A., A.N. Mandisodza, A. Goren şi C.C. Hall, „Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes”, *Science*, 308 (2005), pp. i623 – i626.

Tomasello, M., M. Carpenter, J. Call, T. Behne şi H. Moll, „Under-standing and Sharing Intentions: the Origins of Cultural Cognition”, *Behavioral and Brain Sciences*, 28 (2005), pp. 675 – 69 i.

Tomasello, M., A. Melis, C. Termie, E. Wyman, E. Herrmann şi A. Schneider, „Two Key Steps in the evolution of Human Cooperation: the Mutualism Hypothesis” *Current Anthropology* [v. 53, nr. 6 (20 i2), pp. 673 – 692 – n.ed.].

Tooby, J. şi L. Cosmides, „the Psychological Foundations of Culture”, în *The Adapted Mind*: *Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, ed. J.H. Barkow, L. Cosmides şi J. Tooby, Oxford University Press, New York, i992, pp. i9 – i36.

— „Groups în Mind: the Coaliţional Roots of War and Morality”, în *Human Morality and Sociality*: *Evolutionary and Comparative Perspectives*, ed. H. Hegh-Olesen, Palgrave Macmillan, New York, 20 i0.

Trivers, R.L., „the evolution of Reciprocal Altruism”, *Quarterly Review of Biology*, 46 (i97 i), pp. 35 – 57.

Trut, L.N., „Early Canid Domestication: the Farm Fox Experiment”.

American Scientist, 87 (i999), pp. i60 – i69. Tunel, E., *The Development of Social Knowledge*: *Morality and Convention*.

Cambridge University Press, Cambridge, UK, i983.

Tunel, E., M. Killen şi C.C. Helwig, „Morality: Its Structure, Function, and Vagaries”, în *The emergence of Morality in Young Children*, ed.

J. Kagan şi S. Lamb, University of Chicago Press, Chicago, i987, pp. i55 – 243.

Turkheimer, E., „three Laws of Behavior Genetics and What they Mean”, *Current Directions in Psychological Science*, 9 (2000), pp. i60 – i64.

Turner, V.W., *The Ritual Process*: *Structure and Anti-Structure*, Aldine, Chicago, i969.

Valdesolo, P., J. Ouyang şi D. DeSteno, „the Rhythm of Joint Action: Synchrony Promotes Cooperative Ability”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (20 i0), pp. 693 – 695.

Van Berkum, J.J.A., B. Holleman, M. Nieuwland, M. Otten şi J. Murre, „Right or Wrong? the Brain's Fast Response to Morally Obiecţionable Statements”, *Psychological Science*, 20 (2009), pp. i092 – i099.

Van Vugt, M., D. De Cremer şi D.P. Janssen, „Gender Differences în

Cooperation and Competition: the Male-Warrior Hypothesis”.

Psychological Science, i8 (2007), pp. i9 – 23. Van Vugt, M., R. Hogan şi R.B. Kaiser, „Leadership, Followership and

Evolution: Some Lessons from the Past”, *American Psychologist*, 63

(2008), pp. i82 – i96. Viding, E., R.J.R. Blair, T.E. Moffitt şi R. Plomin, „Evidence for

Substanţial Genetic Risk for Psychopathy în 7-Year-Olds”, *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 46 (2005), pp. 592 – 597. Voegeli, W., *Never Enough*: *America's Limitless Welfare State*, Encounter

Books, New York, 20 i0. Wade, N., „Is «Do Unto

Others» Written Into Our Genes?”, *Science*

Times în *New York Times*, i8 septembrie 2007, p. i. –, *The Faith Instinct*: *How Religion Evolved and Why It Endures*, Penguin.

New York, 2009.

Walster, E., G.W. Walster şi E. Berscheid, *Equity*: *Theory and Research*, Allyn and Bacon, Boston, i978.

Wason, P.C., „On the Failure to Eliminate Hypotheses în a Conceptual Task”, *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, i2 (i960), pp. i29 – i40.

— „Regression in Reasoning?”, *British Journal of Psychology*, 60 (i969), pp. 47 i – 480.

Weedon, M.N., H. Lango, C.M. Lindgren, C. Wallace, D.M. Evans, M. Mangino *et al.*, „Genome-Wide Association Analysis Identifies 20 Loci that Influence Adult Height”, *Nature Genetics*, 40 (2008), pp. 575 – 583.

Westen, D., *The Political Brain*: *The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*, Public Affairs, New York, 2007.

Westen, D., P.S. Blagov, K. Harenski, S. Hamann şi C. Kilts, „Neural Bases of Motivated Reasoning: An FMRI Study of Emoţional Contraints on Partisan Political Judgment in the 2004 U.S. Presidential Election”, *Journal of Cognitive Neuroscience*, i8 (2006), pp. i947 – i958.

Wheatley, T. şi J. Haidt, „Hypnotic Disgust Makes Moral Judgments More Severe”, *Psychological Science*, i6 (2005), pp. 780 – 784.

Wilkinson, G.S., „Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat”, *Nature*, 308 (i984), pp. i8 i – i84.

Wilkinson, R. şi K. Pickett, *The Spirit Level*: *Why Greater Equality Makes*

Societies Stronger, Bloomsbury, New York, 2009. Williams, B., „Raţionalism”, în *The eneyclopedia of Philosophy*, ed. P.

Edwards, Macmillan, New York, 7 – 8 (i967), pp. 7 – 8, 69 – 75. Williams, G.C., *Adaptation and Natural Selection*: *A Critique of Some*

Current Evolutionary Thought, Princeton University Press, Princeton.

NJ, i966.

Williams, G.C., „Reply to comments on «Huxley's Evolution and Ethics în Sociobiological Perspective»”, *Zygon*, 23 (i988), pp. 437 – 438.

Williamson, S.H., M.J. Hubisz, A.G. Clark, B.A. Payseur, C.D. Bus-tamante şi R. Nielsen, „Localizing Recent Adaptive Evolution in the Human Genome”, *PLea Genetics*, 3 (2002), e90.

Wilson, D.S., *Darwin's Cathedral*: *Evolution, Religion, and the nature of Society*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.

Wilson, D.S. şi E.O. Wilson, „Rethinking the teoretical Foundation of Sociobiology”, *Quarterly Review of Biology*, 82 (2007), pp. 327 – 348.

— „Evolution «for the Good of the Group»”, *American Scientist*, 96 (2008), pp. 380 – 389.

Wilson, E.O., *Sociobiology*, Harvard University Press, Cambridge, MA, i975.

— *Succes and Dominance în Ecosystems*: *The Case of the Social Insects*.

Ecology Institute, Oldendorf, i990. –, *Consilience*: *The Unity of Knowledge*, Knopf, New York, i998. Wilson, E.O. şi B. Hölldobler, „Eusociality: Origin and Consequences”.

Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, i02 (2005), pp. i3367 – i337 i. Wilson, T.D., Strangers *to Ourselves*: *Discovering the Adaptive Unconscious*.

Belknap Press, Cambridge, MA, 2002. Wilson, T.D. şi

J.W. Schooler, „thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (i99 i), pp. i8 i – i92. Wiltermuth, S. şi C. Heath, „Synchrony and Cooperation”, *Psychological Science*, 20 (2008), pp. i – 5. Wobber, V., R. Wrangham şi B. Hare, „Application of the Heterochrony Framework to the Study of Behavior and Cognition”, *Communicative and Integrative Biology*, 3 (20 i0), pp. 337 – 339. Wolf, S., *Meaning în Life and Why It Matters*, Princeton University Press.

Princeton, NJ, 20 i0.

Woodberry, R.D. şi C. Smith, *Fundamentalism et al.*: *Conservative Protestants în America*, Annual Reviews, Palo Alto, CA, i998.

Wrangham, R.W., „the evolution of Cooking”, conversaţie cu John Brockman pe Edge.org, 200 i.

Wrangham, R.W. şi D. Pilbeam, „African Apes as Time Machines” în *All Apes Great and Small*, ed. B.M.F. Galdikas, N.E. Briggs, L.K. Sheeran, G.L. Shapiro şi J. Goodall, Kluwer, New York, i (200 i), pp. 5 – i8.

Wright, R., *The Moral Animal*, Pantheon, New York, i994.

— *The evolution of God*, Little, Brown, New York, 2009.

Wundt, W., *Outlines of Psychology*, Wilhelm Englemann, Leipzig, i907 [i896].

Wynne-Edwards, V.C., *Animal Dispersion în Relation to Social Behaviour*.

Oliver and Boyd, Edinburgh, i962. Yi, X., Y. Liang, E. Huerta-Sanchez, X. Jin, Z.X.P. Cu o, J.E. Pool *et al*.

„Sequencing of 50 Human Exomes Reveals

Adaptation to High Altitude”, *Science*, 329 (20 i0), pp. 75 – 78. Zajonc, R.B., „Attitudinal Efects of Mere Exposure”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 9 (i968), pp. i – 27. –, „Feeling and thinking: Preferences Need No Inferences”, *American Psychologist*, 35 (i980), pp. i5 i – i75. Zak, P.J., „the Physiology of Moral Sentiments”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 77 (20 ii), pp. 53 – 65. Zaller, J.R., *the nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge University Press, New York, i992. Zhong, C.B., V.K. Bohns şi F. Gino, „Good Lamps Are the Best Police: Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior”.
Psychological Science, 2 i (20 i0), pp. 3 ii – 3 i4. Zhong, C.B. şi K. Liljenquist, „Washing Away Your Sins: threatened Morality and Physical Cleansing”, *Science*, 3 i3 (2006), pp. i45 i – i452. Zhong, C.B., B. Strejcek şi N. Sivanathan, „A Clean Self Can Render Harsh Moral Judgment”, *Journal of Experimental Social Psychology*.
46 (20 i0), pp. 859 – 862. Zimbardo, P.G., *The Lucifer Efect*: *Understanding How Good People Turn Evil*, Random House, New York, 2007.

Indice

Numerele de pagini scrise cu italice se referă la ilustraţii, iar cele care încep de la 395 se referă la note.

Creditele ilustraţiilor

Toate fotografiile şi figurile care nu sunt menţionate mai jos au fost făcute sau create de Jonathan Haidt.

172 Mirrorpix 177 Emily Ekins

186 Fotografie de Sarah Estes Graham

261 e Robert Harding Picture Library Ltd/Alamy

267 Fotografie folosită cu acordul Ludmilei Trut

284 Codex Magliabechiano, facsimil, Adeva, Graz, 1970

322 Exemplar original scanat de Jonathan Haidt

338 Permisiune obţinută de la Jeff Gates

388 e Frank Cotham/The New Yorker Collection/The Cartoon Bank